



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

WIRTSCHAFT.
WACHSTUM.
WOHLSTAND.



Starthilfe

Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit

Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft
und Technologie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
www.bmwi.de

Stand

Januar 2012

Druck

Silber Druck oHG, Niestetal

Gestaltung und Produktion

PRpetuum GmbH, München

Bildnachweis

© Odilon Dimier/PhotoAlto/Corbis (Titel)

Text und Redaktion

Bundesministerium für Wirtschaft
und Technologie
Berlin

PID Arbeiten für Wissenschaft und

Öffentlichkeit GbR

Regine Hebestreit, Bernd Geisen

Köln, Berlin

Bestellservice/Versand

Bestelltelefon: 030/18615-4171

Internet: www.existenzgruender.de



Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie ist mit dem audit berufundfamilie® für seine familienfreundliche Personalpolitik ausgezeichnet worden. Das Zertifikat wird von der berufundfamilie gGmbH, einer Initiative der Gemeinnützigen Hertie-Stiftung, verliehen.



Diese Broschüre ist Teil der Öffentlichkeitsarbeit des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Sie wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Nicht zulässig ist die Verteilung auf Wahlveranstaltungen und an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken oder Aufkleben von Informationen oder Werbemitteln.



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

WIRTSCHAFT.
WACHSTUM.
WOHLSTAND.

Starthilfe

Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	6
1. Zum Start in den Start.....	7
Warum nicht? „Karriere“ als Mittelständler	7
Stufen: Schritt für Schritt in die Selbständigkeit.....	8
2. Die Entscheidung.....	10
Dreh- und Angelpunkt: Die Gründerperson.....	10
Hürden kennen – Hürden nehmen	12
Wer hilft? Beratung und Coaching	13
Wie bereite ich mich auf meine Beratung vor?.....	14
Gewusst wie: Know-how für Gründerinnen und Gründer.....	15
Die Familie im Nacken? Probleme und Lösungen für Gründerinnen.....	16
Ideen mit Diplom – Gründungen aus Wissenschaft und Hochschule	17
Nicht aus der Not heraus – Gründungen aus der Arbeitslosigkeit	18
Unternehmen „Kunst“ – Kreative und Kulturschaffende	21
Aus Erfahrung gut – ältere Gründerinnen und Gründer	22
Willkommen – Gründungen durch Migranten	23
3. Der Gründungsweg.....	24
So oder so: Wege zum eigenen Unternehmen	24
Überschaubar: Klein Gründung	27
Einer nach dem anderen: Unternehmensnachfolge/Betriebsübernahme	30
Konzept gegen Gebühr: Franchising	31
4. Der Businessplan.....	32
Von der Idee zum Erfolg: Der Businessplan	32
Festen Boden unter den Füßen: Der Standort.....	37
5. Die Finanzierung.....	38
Lohnt sich der Aufwand? Rentabilitätsvorschau	38
Was soll der Spaß kosten? Kapitalbedarf	39
Wer soll das bezahlen? Finanzierung.....	40
Wenn die Bank keinen Kredit gibt: Beteiligungskapital	43
Öffentliche Starthilfen: Förderprogramme	44
Geld gegen Vertrauen: Sicherheiten und Bürgschaften	45
Mieten statt kaufen: Leasing	48
6. Die Formalitäten.....	49
Passend für jeden Zweck: Rechtsform.....	49
Nomen est omen: Der Name des Unternehmens.....	56
Alles mit rechten Dingen: Anmeldungen und Genehmigungen	57
Klare Verhältnisse: Verträge und Verhandlungen.....	61
7. Die Absicherung.....	64
Sicherheit für alle Fälle: Betriebliche Versicherungen.....	64
Und selbst? Persönliche Absicherung für Unternehmer.....	66
Wenn Sie Ihr Unternehmen wieder aufgeben	68

8. Das Kaufmännische Einmaleins.....	69
Welche Einnahmen und Ausgaben habe ich? Buchführung.....	70
Ist mein Unternehmen zahlungsfähig? Liquiditätsplanung	71
Welche Kosten habe ich? Kostenrechnung.....	72
Welche Preise soll ich nehmen? Preiskalkulation	72
Sind alle Rechnungen bezahlt? Forderungsmanagement	73
Wie erfolgreich arbeitet mein Unternehmen? Erfolgsrechnung	74
Habe ich gut geplant? Soll-Ist-Vergleich.....	77
Wie hoch ist mein Gewinn? Jahreserfolgsrechnung	78
9. Das Unternehmen führen	80
Kunden und Konkurrenz immer im Blick: Marketing	80
Rechnen Sie mit dem Finanzamt: Steuern.....	84
So gut wie Ihre Mitarbeiter: Personal	86
Der Bessere gewinnt: Qualitätsmanagement.....	90
Gemeinsam stärker: Kooperationen nutzen	91
Ressourcen schützen: Betrieblicher Umweltschutz	92
Mit klarem Blick: Krisen vermeiden	93
10. Service	96
BMWi-Existenzgründungsportal: www.existenzgruender.de	96
Internetadressen	98
Adressen.....	103
Fachbegriffe kurz und bündig	112
Fragebogen	117

Vorwort

Wohlüberlegt und sorgfältig geplant

Existenzgründungen sind vor allem dann erfolgreich, wenn sie wohlüberlegt und sorgfältig geplant sind. Mit der vorliegenden Broschüre möchte Ihnen das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie einen knappen und verständlichen Überblick über alle wichtigen Belange und Fragen geben, die Sie auf dem Weg in die Selbständigkeit unbedingt berücksichtigen sollten.

Festes Fundament

Ziel dieser Broschüre ist, Ihnen dabei zu helfen, ein festes Fundament für Ihre eigene Zukunft zu bauen. Ziel ist auch, damit den zentralen Pfeiler unserer Wirtschaft insgesamt zu festigen und zu verstärken. Immerhin erbringen die selbständigen Unternehmerinnen und Unternehmer des Mittelstandes etwa die Hälfte der gesamten Wirtschaftsleistung (Bruttowertschöpfung). Sie sind Arbeitgeber für mehr als zwei Drittel aller Beschäftigten hierzulande. Darüber hinaus übernehmen sie die Ausbildung von mehr als 80 Prozent aller Auszubildenden: eine stolze Leistung.

Um die mittelständische Wirtschaft zu sichern, braucht es Gründerinnen und Gründer, die mit ihren zukunftsorientierten Ideen, fundiertem fachlichen Know-how und unternehmerischen Kompetenzen dafür sorgen, dass der Mittelstand auch zukünftig innovativ und erfolgreich bleibt. Mehr noch als bisher will die Bundesregierung Gründerinnen und Gründer daher auf ihrem Weg in die Selbständigkeit unterstützen. Im Rahmen der Initiative „Gründerland Deutschland“, die das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie ins Leben gerufen hat, werden vielfältige Maßnahmen ergriffen, um die Rahmenbedingungen für Existenzgründungen zu verbessern. Dazu gehören beispielsweise der Ausbau der Existenzgründungsförderung und neue Akzentsetzungen in den Programmen, nicht zuletzt des Mikrokreditangebots sowie ein besserer Zugang zu Beteiligungskapital, insbesondere für Hightech-Unternehmen. Der Abbau bürokratischer Anforderungen an Gründer und Unternehmer wird fortgesetzt. Dabei sollten auch für „Re-Starter“ geeignete Voraussetzungen für einen unternehmerischen Neustart geschaffen werden.

Über 25 Jahre „Starthilfe“

Seit mehr als 25 Jahren gibt das Bundeswirtschaftsministerium jungen Unternehmerinnen und Unternehmern mit seinen Informationen „Starthilfe“ beim Aufbau einer selbständigen Existenz. Über all diese Jahre sind dabei immer wieder aktuelle Themen und neue Zielgruppen berücksichtigt worden. Auch die vorliegende Ausgabe bietet eine Reihe neuer und praxisnaher Hilfen für die Existenzgründung und auch für die Unternehmensführung: z. B. Hinweise zu Verträgen und Verhandlungen, Informationen zur Planung und Durchführung von Kooperationen oder eine einfache Einführung in das „Kaufmännische Einmaleins“.

Seit den achtziger Jahren ist die „Starthilfe“ über neun Millionen Mal bestellt worden. Die Akzeptanz der Starthilfe-Broschüre zeigt das Ergebnis der seit mehr als sieben Jahren durchgeführten Fragebogenaktion und die Auswertung der vielen zurückgesandten Fragebögen. Die allermeisten, die sich an der Meinungsfragebogen beteiligt haben, bewerten die Starthilfe mit „sehr gut“ und „gut“. Dabei wird sie – auch dank Ihrer Anregungen – immer wieder verbessert und auf den neuesten Stand gebracht. Sie ist, wie beispielsweise auch die Publikationsreihe „GründerZeiten“ und andere BMWi-Broschüren, kostenlos erhältlich. Darüber hinaus verschafft das von der Stiftung Warentest ausgezeichnete Existenzgründungsportal des Bundeswirtschaftsministeriums unter www.existenzgruender.de Gründerinnen und Gründern Zugang zu einer Vielzahl von Informationen und praktischer Hilfe im Internet.

Auf einen guten Start mit der „Starthilfe“ und viel Erfolg.

Ihr
Bundesministerium
für Wirtschaft und Technologie

1. Zum Start in den Start



Warum nicht? „Karriere“ als Mittelständler

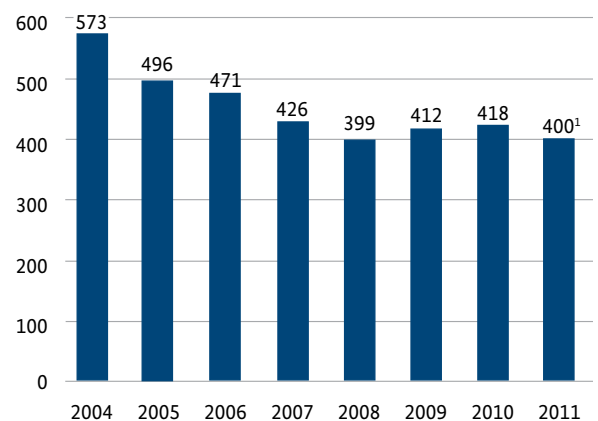
Die Zahl der Existenzgründungen in Deutschland ist weiterhin hoch. Das ist gut so: Denn gerade die kleinen und mittleren – mittelständischen – Unternehmen haben besonderen Anteil an der gesamten Wirtschaftsleistung der Bundesrepublik. Nicht zuletzt deswegen, weil durch jede Gründung durchschnittlich vier bis sieben Arbeitsplätze entstehen.

Mindestens genauso wichtig ist darüber hinaus, dass sich die vielen Gründerinnen und Gründer einen ganz persönlichen Traum erfüllen.

Sie wollen

- ihrem unternehmerischen Tatendrang nachgehen;
- ihre eigene Unternehmens-Idee verwirklichen;
- eine günstige Gelegenheit beim Schopf ergreifen;
- berufliche Frustrationen vermeiden oder beenden;
- der Arbeitslosigkeit entfliehen;
- mehr Unabhängigkeit erleben;
- mehr Erfolgserlebnisse genießen;
- ihren beruflichen Aufstieg selbst in die Hand nehmen;
- sich ein höheres Einkommen erarbeiten.

Existenzgründungen in Deutschland in 1.000 (ohne Freie Berufe)



¹ Zahlen für das 2. Halbjahr 2011 geschätzt

Stufen: Schritt für Schritt in die Selbständigkeit

Zu Ihrer Orientierung finden Sie hier die wichtigsten Handlungsschritte und Entscheidungen in Richtung Unternehmensgründung. Das Allerwichtigste zuerst: Informieren Sie sich gründlich! Lassen Sie sich beraten! Bei allem, was auf Sie zukommt.

Schritt 1: Die Entscheidung

Sind Sie ein Unternehmertyp?

Eine Reihe von einfachen Testfragen hilft Ihnen, in dieser Frage mehr Sicherheit zu gewinnen:

- Ist die Selbständigkeit wirklich der richtige Weg für Sie?
- Sind Sie fachlich qualifiziert?
- Haben Sie Erfahrungen in der Branche?
- Verfügen Sie über kaufmännisches Know-how?
- Steht Ihre Familie hinter Ihnen?
- Stehen Sie die Belastungen während der Startphase – und auch später – durch?

Lassen Sie sich beraten und gleichen Sie Schwächen aus!

Besuchen Sie ein Gründungsseminar Ihrer Kammer oder Ihres Verbandes. Lassen Sie sich anschließend von einem Berater der Kammer oder des Verbandes, von einem freien Unternehmensberater oder anderen kompetenten Fachleuten helfen. Klären Sie:

- Zu welchen Fragen brauchen Sie Beratung?
- Wer kann Ihnen je nach Fragestellung weiterhelfen?
- Was sollten Sie beim Abschluss von Beraterverträgen beachten?
- Informieren Sie sich, welches Programm Ihr Bundesland für Beratungen in der Vor-Gründungsphase anbietet.

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

- Fahrplan in die Selbständigkeit
- PC-Lernprogramm „Existenzgründungsberater“
- Zeitplaner für die Selbständigkeit

Sie haben sich entschieden? Dann weiter ...

Schritt 2: Die Planung

Klären Sie Ihre Geschäftsidee!

Überlegen Sie sich, mit welchem Angebot Sie auf den Markt gehen wollen. Dafür müssen Sie Ihre zukünftigen Kunden, ihre Bedürfnisse, ihre Neigungen, ihr Kaufverhalten kennenlernen. Was genau wollen Sie ihnen anbieten? Finden Sie möglichst etwas Besonderes, was die Konkurrenz nicht hat. Verschaffen Sie sich dafür auch einen Überblick über die Konkurrenzsituation; vor allem auch an dem Standort, den Sie wählen.

Suchen Sie eine Geschäftsidee?

Wollen Sie sich selbständig machen, haben aber noch keine zündende Geschäftsidee? Dann kommt für Sie vielleicht ein Franchise-Unternehmen infrage, das Sie als Lizenz-Unternehmer führen können. Oder Sie übernehmen ein bestehendes Unternehmen. Unternehmensnachfolger sind in jeder Branche und für jede Unternehmensgröße gefragt.

Schreiben Sie Ihren Businessplan!

- Erklären Sie Ihre Geschäftsidee bzw. Ihr Vorhaben.
- Stellen Sie die Gründerperson/-en dar.
- Beschreiben Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung.
- Beschreiben Sie Ihre Kunden.
- Beschreiben Sie Ihre Konkurrenten.
- Beschreiben Sie Ihren Standort.
- Welche Lieferanten wollen Sie nutzen?
- Wie sieht Ihre Personalplanung aus?
- Zu welchem Preis wollen Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung verkaufen?
- Welche Vertriebspartner werden Sie nutzen?
- Welche Kommunikations- und Werbemaßnahmen wollen Sie ergreifen?
- Welche Rechtsform haben Sie gewählt?
- Welche Chancen und Risiken hat Ihr Vorhaben?
- Wie hoch ist der Kapitalbedarf? Wie können Sie diesen Kapitalbedarf decken?

Kalkulieren Sie Ihren Verdienst!

Überlegen Sie, ob sich die Gründung einer selbständigen Existenz für Sie auszahlt. Lohnt sich der Aufwand? Reicht Ihnen der Gewinn, um Ihren gewohnten Lebensstandard zu finanzieren?

Das Konzept steht nun. Jetzt muss es finanziert werden!

Schritt 3: Der Finanzplan

Kalkulieren Sie das benötigte Startkapital!

Wie groß ist Ihr Kapitalbedarf für die Gründung und die Startphase? Machen Sie eine Aufstellung aller – kurz- und längerfristig relevanten – Kostenpositionen.

Ermitteln Sie alle möglichen Finanzquellen!

Wie viel Geld steht Ihnen selbst zur Verfügung? Wer könnte Ihnen privat Geld leihen? Wer würde sich an Ihrem Unternehmen beteiligen? Prüfen Sie die Angebote der Kreditinstitute und die vielfältigen Förderprogramme des Bundes, der Bundesländer und auch der Europäischen Union.

Wenn die Finanzierung gesichert ist: Denken Sie an die Zukunft!

Schritt 4: Das Unternehmen

Erledigen Sie alle notwendigen Formalitäten!

Bedenken Sie die Anforderungen von Behörden, Kammern, Berufsverbänden usw. Erkundigen Sie sich, für welche Vorhaben besondere Voraussetzungen und Nachweise, behördliche Zulassungen oder Genehmigungen erforderlich sind.

Sorgen Sie für das Finanzamt vor!

Stellen Sie sich von Anfang an auf neue Pflichten gegenüber dem Finanzamt ein.

Denken Sie an die Risikovorsorge im Unternehmen!

Kümmern Sie sich um ausreichende und geeignete Versicherungen für Ihr Unternehmen. Verschließen Sie nicht die Augen vor möglichen Risiken und Gefahren, sondern sorgen Sie mit den richtigen Maßnahmen vor.

Denken Sie an Ihre persönliche Absicherung und die Ihrer Familie!

Für beruflich Selbständige gibt es verschiedene Möglichkeiten, für Alter, Krankheit und Todesfall vorzusorgen. Wichtig ist, die Entscheidung für geeignete Versicherungen und Maßnahmen nicht auf die lange Bank zu schieben, sondern sich schon während des Gründungsprozesses beraten zu lassen.

Lassen Sie sich auch nach der Eröffnung weiter beraten!

Nach dem Unternehmensstart kommen neue Aufgaben auf Sie zu. Lassen Sie sich vor allem zu finanziel-

len Belangen weiter beraten. Fragen Sie dazu Ihren Steuerberater. Oder engagieren Sie im Zweifelsfall einen Unternehmensberater.

- Haben Sie einen laufenden und aktuellen Überblick über die Einnahmen, Ausgaben und die Liquidität Ihres Unternehmens?
- Wie hoch ist Ihre Gewinnerwartung?
- Wie hoch ist Ihr Finanzbedarf?
- Haben Sie Ihre Kosten im Griff?
- Umfasst Ihr Controlling alle wesentlichen Unternehmensebenen?
- Ist Ihre Finanzierung gesichert oder benötigen Sie (zusätzliche) öffentliche Fördermittel?
- Sind Sie in der Lage, Krisensignale rechtzeitig zu erkennen und gegenzusteuern?
- Informieren Sie sich über die Beratungsförderung des Bundes: Gründercoaching Deutschland und die Beratungsförderung des BAFA (ab einem Jahr nach Gründung).

→ Sind Sie Scheinselbständige/r?

Ein freier Mitarbeiter kann auch „Scheinselbständiger“ sein. Das bedeutet: Seine Entscheidungsbefugnisse sind noch weiter eingeschränkt als die eines Selbständigen mit einem Auftraggeber. Er gilt in diesem Fall definitiv nicht mehr als selbständig. Wichtigste Folgen: Seine Beiträge zur gesetzlichen Renten-, Kranken-, Pflege- und Arbeitslosenversicherung müssen gemeinsam von ihm und seinem Auftraggeber/Arbeitgeber gezahlt werden. Für die Abgrenzung zwischen abhängiger Beschäftigung und selbständiger Tätigkeit sind die tatsächlichen Verhältnisse im konkreten Einzelfall entscheidend. Eine selbständige Tätigkeit ist durch ein eigenes Unternehmerrisiko, die Verfügbarkeit über die eigene Arbeitskraft, und die im Wesentlichen frei gestaltete Tätigkeit und Arbeitszeit gekennzeichnet. Zu typischen Merkmalen unternehmerischen Handelns gehört u. a., dass Leistungen im eigenen Namen und auf eigene Rechnung statt im Namen und auf Rechnung des Auftraggebers erbracht werden sowie die eigenständige Entscheidung über Einkaufs- und Verkaufspreise, Warenbezug, Einstellung von Personal, Einsatz von Kapital und Maschinen, die Zahlungsweise der Kunden (z. B. sofortige Barzahlung, Stundungsmöglichkeit, Einräumung von Rabatten), Art und Umfang der Kundenakquisition, Art und Umfang von Werbemaßnahmen für das eigene Unternehmen (z. B. Benutzung eigener Briefköpfe). Wer wissen will, ob er Selbständiger mit einem Auftraggeber oder „Scheinselbständiger“ ist, der kann dies klären bei: Deutsche Rentenversicherung Bund (siehe Adressen). Quelle: Deutsche Rentenversicherung Bund

2. Die Entscheidung



Dreh- und Angelpunkt: Die Gründerperson

Der Weg in die berufliche Selbständigkeit ist kein Sonntagsspaziergang, sondern eher eine anstrengende Bergwanderung, bei der es auf die richtige Ausstattung ankommt: Die persönlichen Voraussetzungen müssen stimmen und auch Ihre Familie sollte Ihnen den Rücken freihalten. Ganz wichtig sind natürlich Ihr fachliches und unternehmerisches Know-how. Packen Sie Ihren „Unternehmer-Rucksack“ und achten Sie darauf, dass Sie alles dabei haben, auch für den Notfall. Verteilen Sie Ihr Equipment gleichmäßig und prüfen Sie lieber einmal zu viel, ob Sie auch wirklich an alles gedacht haben. Die folgende Checkliste hilft Ihnen dabei. Je öfter Sie mit „Ja“ antworten, desto eher erfüllen Sie die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Existenzgründung.

Haben Sie Unternehmergeist?

Hinweise darauf, was dazu gehört, Unternehmerin oder Unternehmer zu sein, gibt der folgende Test. Er geht auf wichtige Eigenschaften einer Unternehmerpersönlichkeit ein. Mithilfe dieses Tests kann man auch feststellen, ob man selbst ein „Unternehmertyp“ ist oder nicht.

	Eher ja	Eher nein		Eher ja	Eher nein
Antriebsstärke	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Leistung		
Sind Sie begeisterungsfähig?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Sind Sie ehrgeizig?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sind Sie entscheidungsfreudig?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Sind Sie ein/-e disziplinierter Arbeiter/-in?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nehmen Sie Herausforderungen gern an?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Kommen Sie mit Stresssituationen gut zurecht?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sind Sie hartnäckig, wenn es um Ihre Sache geht?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Wären Sie bereit, als Selbständige/-r 60 Stunden und mehr in der Woche zu arbeiten?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Unabhängigkeit					
Sind Sie jemand, der gern die Initiative ergreift?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			
Geht Ihnen eher gegen den Strich, wenn Ihnen jemand sagt, was Sie zu tun haben?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			
Genießen Sie es, selber entscheiden zu dürfen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			
Haben Sie eigene Ziele, die Sie erreichen wollen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			
Risikobereitschaft					
Sind Sie ein optimistischer Mensch?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			
Sind Sie bereit, Risiken einzugehen, wenn Sie etwas erreichen wollen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			
Kommen Sie gut über Frustrationen hinweg?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			
Hätten Sie als Unternehmer/-in Angst davor zu scheitern?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			
Wären Sie bereit, als Selbständige/-r auf ein sicheres festes Einkommen zu verzichten?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			
Kreativität					
Fällt es Ihnen leicht, neue Ideen zu entwickeln?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			
Denken Sie: Es gibt für jedes Problem eine Lösung?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			
Finden Sie Routine auf Dauer langweilig?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			
Kontakt					
Fällt es Ihnen leicht, mit fremden Menschen ins Gespräch zu kommen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			
Können Sie sich gut gegen andere durchsetzen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			
Übernehmen Sie gern Verantwortung?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			
Können Sie sich gut auf andere Menschen einstellen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			
Können Sie andere begeistern?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			

Auswertung

Für ein „eher ja“ gibt es 1 Punkt, für ein „eher nein“ 0 Punkte.

Addieren Sie Ihre Punktzahl:

0 bis 10 Punkte

Sie sind wahrscheinlich nicht die geborene Unternehmerin oder der geborene Unternehmer. Wahrscheinlich würden Sie als Angestellte/-r glücklicher.

11 bis 20 Punkte

Das Ergebnis fällt für Sie nicht eindeutig aus. Die geborene Unternehmerin oder der geborene Unternehmer sind Sie wahrscheinlich nicht. Aber Sie zeigen schon eine ganze Reihe von Eigenschaften, die man als Unternehmer/-in gut gebrauchen kann.

21 bis 25 Punkte

Gratuliere: Sie scheinen viel von einer Unternehmerperson zu haben. Wenn Sie mit dem Gedanken spielen, sich tatsächlich einmal selbstständig zu machen, sollten Sie sich trotzdem gut über den Weg dorthin informieren.

In Zusammenarbeit mit: Prof. Dr. Günter F. Müller,
Universität Koblenz-Landau

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ Beratung Gründertests

Hürden kennen – Hürden nehmen

Auf dem Weg zum eigenen Unternehmen (und auch nach der Eröffnung) müssen angehende Unternehmerinnen und Unternehmer mit jeder Menge Hindernissen rechnen. Stellen Sie sich darauf ein und informieren Sie sich über die verschiedenen Fallstricke und Hürden, um ihnen rechtzeitig auszuweichen. In einer Studie des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) machen die befragten Unternehmerinnen, Unternehmer sowie Insolvenzverwalter und Sanierungsberater vor allem die folgenden Punkte für ein Scheitern von Unternehmen innerhalb der ersten fünf Jahre verantwortlich:

→ **Finanzierungsfehler**

Viele Gründerinnen und Gründer schätzen bei der Gründungsfinanzierung ihren kurzfristigen Kapitalbedarf falsch ein und gefährden damit ihre Zahlungsfähigkeit (Liquidität), um beispielsweise laufende Rechnungen zu bezahlen. Hinzu kommt, dass sie Bankdarlehen akzeptieren, die nicht selten zu niedrig bemessen sind. Besser wäre es, eine angemessene Finanzierung für ihr Vorhaben bei einem anderen Kreditinstitut zu bekommen oder aber im Zweifelsfall das Vorhaben insgesamt zu verschieben, bis eine ausreichende Finanzierung sichergestellt ist. Stattdessen starten sie mit einer zu geringen Anfangsfinanzierung. Das Ergebnis ist: Sie können nur unzureichend Rücklagen aufbauen, um temporäre Rückschläge (Auftragsausfälle, unbezahlte Rechnungen) zu bewältigen. Dies führt dann zu einer schnell zunehmenden Verschuldung, die wiederum in der Ablehnung weiterer Kredite mündet.

- Die Finanzierung (siehe Seite 38).

→ **Strategische Fehler**

Hier wirkt sich vor allem eine zu starke und einseitige Kundenbindung der jungen Unternehmen negativ aus. Die Unternehmen akquirieren zu wenige neue Kunden. Von Nachteil ist auch ein zu kurzer Planungshorizont. Geplant wird nur, das Produkt oder die Leistung auf den Markt zu bringen. Überlegungen zu nachfolgenden Schritten wie z. B. die stetige Verbesserung des Angebots bleiben außen vor. Viele Unternehmen konzentrieren sich außerdem zu sehr auf eine bestimmte Zielgruppe und überlegen nicht, ob ihre Leistung oder ihr Produktsegment womöglich mit kleinen Änderungen auch für andere Zielgruppen interessant sein könnte.

- **Das Unternehmen führen (siehe Seite 81).**

→ **Unternehmensinterne Fehler**

Junge Unternehmerinnen und Unternehmer sind nicht selten der Meinung, dass Businesspläne für „die Schublade geschrieben“ werden, um formale Anforderungen des Kreditgebers zu erfüllen.

Ergebnis: Der Businessplan wird nicht umgesetzt, Planzahlen werden ignoriert und die Entwicklung „läuft aus dem Ruder“. Unternehmen achten auch zu wenig darauf, ob sich betriebliche Abläufe optimieren lassen. Die Folge ist häufig, dass der zeitliche und finanzielle Aufwand im Vergleich zur Konkurrenz zu hoch ist.

→ Damit einher geht in der Regel auch, dass das Angebot nicht erneuert wird und sich zum „Ladenhüter“ entwickelt. Der Anschluss an neue qualitative Anforderungen wird verpasst.

- **Der Businessplan (siehe Seite 32)**

- **Der Bessere gewinnt: Qualitätsmanagement (siehe Seite 90)**

→ **Mangelhafte Managementkenntnisse und -fähigkeiten**

Controlling und die Organisation betrieblicher Abläufe lassen sich erlernen. Sie gehören zum Handwerkszeug jeder Unternehmerin und jedes Unternehmers; ganz unabhängig davon, wie groß der Betrieb ist. Dasselbe gilt für Kenntnisse über den Markt. Wer nicht weiß, wer zu seinen potenziellen Kunden gehört und was seine Kunden erwarten, hat schon (fast) verloren. Dass ein regelmäßiger Blick auf das Angebot der Konkurrenz dazugehört, versteht sich eigentlich von selbst. Aber viele scheuen den Blick „über den Gartenzaun“.

- **Gewusst wie: Know-how für Gründerinnen und Gründer (siehe Seite 15).**

- **Das Kaufmännische Einmaleins (siehe Seite 69).**

Wer hilft? Beratung und Coaching

Gründer und Gründerinnen schätzen ihren Beratungsbedarf oft falsch ein. Oder sie halten Themen für wichtig, die für den Erfolg des Gründungsvorhabens nur eine geringe Bedeutung haben. Informationsdefizite sind die zweithäufigste Ursache für das frühzeitige Aus junger Unternehmen! Nutzen Sie daher die Angebote professioneller Beratungseinrichtungen und kompetenter Beraterinnen und Berater.

Beratung oder Coaching? Das eine schließt das andere nicht aus. In einem Beratungsgespräch werden Ihnen zu Ihren fachlichen Fragen Lösungen präsentiert. Auf welche Weise Sie diese Lösungen umsetzen, bleibt in der Regel Ihnen überlassen. Die Beratungsgespräche finden meist im Büro des Beraters bzw. in einer Industrie- und Handelskammer oder den Gebäuden einer Gründungsinitiative statt. Dabei kann es sich um einen oder mehrere Gesprächstermine handeln.

Über eine Beratung hinaus werden Sie beim Coaching über einen bestimmten Zeitraum begleitet. Der Coach präsentiert Ihnen keine fertigen Lösungen, sondern ist in erster Linie ein Gesprächspartner, mit dem Sie Ihre Herangehensweise besprechen und gegebenenfalls korrigieren können. Dieser Austausch findet in regelmäßigen Abständen statt, so dass der Coach sich ein Bild über Ihre unternehmerische Entwicklung machen kann. Seine kritische Rückmeldung soll Ihnen dabei helfen, Ihre unternehmerischen Kompetenzen weiterzuentwickeln.

In der Praxis sind die Übergänge zwischen einer Beratung und einem Coaching meist fließend.

Vor der Gründung:

In der Vorbereitungsphase sollte Ihr erster Weg zu einer Beratungseinrichtung führen: Kostenlose Beratung gibt es bei den Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern und bei regionalen Gründungsinitiativen. Je weiter Sie mit Ihrer Gründung voranschreiten, desto tiefer gehen Ihre Fragen: Sie benötigen womöglich die Hilfestellung eines Steuerberaters und/oder Rechtsanwalts. Für die detaillierte Ausarbeitung Ihres Businessplans, speziell zu Fragen, die Ihre Branche, Ihren Markt und vor allen Dingen auch die Finanzierung betreffen, kann es sinnvoll sein, einen privaten Unternehmens- bzw. Existenzgründungsberater hinzuzuziehen. Die Bundesländer beteiligen sich an den Kosten und bieten dazu Zuschüsse an.

Nach der Gründung:

Nach der Gründung geht es darum, Kunden zu gewinnen, sich einen Platz auf dem Markt zu erobern und das Unternehmen zu festigen. Hier können sowohl ein Coaching als auch eine Beratung sinnvoll sein. An den Kosten für einen Coach beteiligt sich das Förderprogramm „Gründercoaching Deutschland“. Über einen Zeitraum von zwölf Monaten können sich sowohl Gewerbetreibende als auch Angehörige der Freien Berufe von einem Coach betreuen lassen. Gründerinnen und Gründer aus der Arbeitslosigkeit erhalten die Förderung übrigens zu besonders günstigen Konditionen. Nicht gefördert werden Rechts-, Versicherungs- und Steuerberatungen, die Ausarbeitung von Verträgen, Beratung zu Buchführungsfragen, zur Erstellung von EDV-Software oder zur Aufstellung von Jahresabschlüssen.

Sollten Sie nach zwölf Monaten noch Beratungsbedarf haben – immerhin befindet sich Ihr Unternehmen noch in der Festigungs- und Wachstumsphase –, können Sie den Zuschuss „Förderung von Unternehmensberatungen für kleine und mittlere Unternehmen sowie Freie Berufe“ in Anspruch nehmen.

Beide Förderangebote erfolgen aus Mitteln des Bundes und des Europäischen Sozialfonds (ESF) der Europäischen Union.

-
- Achten Sie darauf, dass Sie bei Beratungen nicht zu viel Planungsarbeit abgeben und dadurch den Überblick verlieren.
 - Es ist Ihr Unternehmen. Sie müssen die Zügel in der Hand behalten!
-

→ Einheitliche Ansprechpartner für Dienstleister

Einheitliche Ansprechpartner informieren Gründerinnen, Gründer und Unternehmen der Dienstleistungsbranche und sind ihnen bei der Erledigung von Formalitäten behilflich. Die Adressen der Einheitlichen Ansprechpartner sowie weitere Informationen finden Sie unter www.dienstleisten-leicht-gemacht.de

Wie bereite ich mich auf meine Beratung vor?

Gerade bei intensiveren und kostenpflichtigen Beratungen kommt es darauf an, den richtigen Berater zu finden. Hier einige Tipps für die Berater-Auswahl:

→ Wählen Sie „Ihren“ Berater!

Die „Chemie“ zwischen Ihnen und Ihrem Gegenüber sollte stimmen.

→ Suchen Sie mit System!

Fragen Sie Freunde und Bekannte nach Empfehlungen. Wählen Sie einen Berater, der Ihnen auch kompliziertere rechtliche oder wirtschaftliche Zusammenhänge verständlich erläutern kann. Lassen Sie sich ggf. Referenzen vorweisen. Unternehmensberater finden Sie u. a. in der BAFA-Beraterdatenbank unter www.beratungsfoerderung.net, KfW-Beraterbörse unter www.kfw-beraterboerse.de oder bei den verschiedenen Beraterverbänden.

→ Was wollen Sie?

Bestimmen Sie exakt Ihren Bedarf, Art und Umfang der gewünschten Leistung und die Mittel, die Sie für eine kostenpflichtige Beratung zur Verfügung haben. Machen Sie sich Notizen. Das spart Zeit und damit ggf. auch Geld.

→ Fragen Sie nach den Kosten!

Fragen Sie – bei kostenpflichtigen Beratungen – nach dem zu erwartenden Umfang der Beratung, welche Kosten wofür und in welcher Höhe anfallen. Beratungen können ggf. auch durch öffentliche Mittel gefördert werden.

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ Beratung

→ Beratungszuschüsse der Bundesländer für Existenzgründungen

→ Beratungsförderung vor der Gründung

→ Beratungsförderung nach der Gründung

BAFA-Beratungs- und Schulungsportal

www.beratungsfoerderung.info

→ Beraterdatenbank

In der Beraterdatenbank des BAFA finden Sie Kontaktdaten von Beraterinnen und Beratern, die auf unterschiedliche unternehmerische Fragestellungen spezialisiert sind

KfW Bankengruppe

Gründercoaching Deutschland

www.gruender-coaching-deutschland.de

Beraterbörse

www.kfw-beraterboerse.de

Die fachlichen Kompetenzen und Stärken der hier gelisteten Berater sind durch Kundenbewertungen belegt.

Gewusst wie: Know-how für Gründerinnen und Gründer

Informationsdefizite und Qualifikationsmängel gehören zu den häufigsten Ursachen für das Scheitern von Existenzgründungen. Dabei mangelt es selten an der fachlichen Qualifikation: Die meisten Gründerinnen und Gründer sind „Meister ihres Fachs“. Mit kaufmännischen und unternehmerischen Kenntnissen sieht es dagegen oft schlecht aus: Gerade sie sind aber unverzichtbar, um ein gutes Produkt oder eine gekonnte Dienstleistung auch auf Dauer erfolgreich zu verkaufen.

Zu den meisten Themen, die zum „kleinen“ und „großen Einmaleins“ der Unternehmensgründung und -führung zählen, bieten die folgenden Institutionen Lehrgänge, Workshops oder Seminare an. Der Besuch dieser Veranstaltungen gehört zum Pflichtprogramm jeder Gründerin und jedes Gründers.

- Industrie- und Handelskammern (IHKs),
Handwerkskammern (HWKs)
- Technologie- und Gründerzentren
- One-Stop-Shops, Starterzentren, Lotsendienste der Kommunen und Kammern
- Branchenverbände, Berufsverbände, Gründungsinitiativen und -wettbewerbe, Volkshochschulen
- Agenturen für Arbeit
- Rationalisierungs- und Innovationszentren der Deutschen Wirtschaft (RKW)

BMWi-Adressdatenbank

Die Datenbank enthält rund 25.000 Adressen von öffentlichen Einrichtungen und Institutionen, die z. B. Informationen, Publikationen, Beratung, Weiterbildungskurse, Kontakte, Gründerwettbewerbe und vieles mehr für Gründerinnen und Gründer anbieten.

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ Gründungswissen

→ BMWi-Adressdatenbank

DIHK-Weiterbildungsportal

www.wis.ihk.de

Weiterbildungsinformationssystem (WIS)

Bundesagentur für Arbeit

www.arbeitsagentur.de

KURSNET (Aus- und Weiterbildungsangebote)

www.kursnet.arbeitsagentur.de

Förderkreis Gründungsforschung

www.fgf-ev.de

→ Gründerwettbewerbe

Die Familie im Nacken? Probleme und Lösungen für Gründerinnen

Neben all den Startschwierigkeiten, die auch jeder Gründer meistern muss, stehen Gründerinnen mit Familie oft vor besonderen Herausforderungen: Haushalt und Kinderbetreuung bleiben nach wie vor meistens an ihnen „hängen“.

Kein Wunder, dass familiäre Gründe für Frauen bei Unternehmensaufgaben eine weitaus größere Rolle spielen als für Männer. Organisation und Zeitmanagement sind daher unerlässlich, um den Spagat zwischen Familie und Selbständigkeit zu meistern.

Klären Sie daher vor Ihrer Gründung,

- ob Ihre Familie verbindlich und zu 100 Prozent hinter Ihrem Vorhaben steht;
- wer welche Aufgaben im Haushalt zuverlässig übernimmt;
- wo sich Zeit einsparen lässt;
- wer sich an der Betreuung der Kinder zuverlässig beteiligt;
- wie viel Zeit Sie nach der Gründung in Haushalt und Familie investieren müssen bzw. wollen.

Lernen Sie auch loszulassen und Aufgaben zu delegieren und informieren Sie sich darüber, wie viel Zeit Sie für Ihre Gründung und die spätere Unternehmensführung kalkulieren müssen. Unterschätzen Sie auf keinen Fall die Zeit, die Sie für einen erfolgreichen Unternehmensstart benötigen. Und seien Sie sich im Klaren darüber, dass Sie diese Zeit auch wirklich brauchen. Wer vor allem kleine oder grundschulpflichtige Kinder hat, muss nicht selten mit Unvorhergesehenem, wie z. B. Krankheit oder Unterrichtsausfall, rechnen. Wenn Sie die Einzige sind, die in diesen Fällen „einspringen“ kann, sollten Sie dies bei der Entwicklung Ihrer Geschäftsidee berücksichtigen. Bauen Sie Ihr Vorhaben langsam auf und starten sie z. B. als Teilzeit- oder Kleinst-Unternehmerin.

Kleinst-Gründung

Als Unternehmerin und Mutter haben Sie zwei „Jobs“. Überfordern Sie sich nicht. Wenn Sie feststellen, dass Ihnen nicht mehr als z. B. vier Stunden pro Tag für Ihre berufliche Selbständigkeit zur Verfügung stehen, richten Sie sich darauf ein und achten Sie darauf, dass

- Sie Ihre Geschäftsidee auch tatsächlich mit einer vergleichsweise geringen Stundenzahl umsetzen können;
- sowohl die Investitionskosten als auch die laufenden Kosten Ihres Unternehmens möglichst gering sind;
- Sie Ihre Geschäftsidee zu gegebener Zeit weiterentwickeln und Ihr Unternehmen ausbauen können.

Team-Gründung

Eine gute Alternative kann auch eine Gründung im Team sein. Vor allem, wenn das Gründungsteam aus Frauen (oder auch Männern) besteht, die sich in einer ähnlichen Situation befinden, ist es möglich, beispielsweise eine gemeinsame Kinderbetreuung zu organisieren oder bei Erkrankung eines Kindes die Aufgaben der jeweiligen Gründerin mit zu übernehmen.

Existenzgründerinnen und -gründer, die von der Hochschule kommen, stehen vor den gleichen Anforderungen und Notwendigkeiten wie andere Gründer auch. Dennoch gibt es einige Besonderheiten, auf die hier kurz aufmerksam gemacht werden soll:

- Informieren Sie sich auch bei Ihrer kommunalen Wirtschaftsförderung und Frauenbeauftragten, ob es spezielle Beratungsangebote für Frauen gibt. Darüber hinaus sollten Sie sich an Ihre Landesregierung (Gleichstellungs-, Arbeits-, Sozial- oder Wirtschaftsministerien bzw. die jeweiligen Senatsverwaltungen) mit der Frage nach landeseigenen Beratungs- und Förderangeboten wenden.

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ Existenzgründerinnen

→ eTraining „Existenzgründerinnen“

BMWi-Gründerinnenhotline,

Tel.: 01805 615002 (0,14 Euro/Min.)

bundesweite gründerinnenagentur (bga)

www.gruenderinnenagentur.de

Ideen mit Diplom – Gründungen aus Wissenschaft und Hochschule

Gründungen aus der Hochschule „funktionieren“ grundsätzlich nach den gleichen Regeln wie alle anderen Gründungen auch. Allerdings sollten Sie als Gründerin oder Gründer in diesem Falle einige Besonderheiten beachten.

- **Großes Fachwissen – wenig kaufmännische Kenntnisse**
Viele Hochschulabsolventinnen und -absolventen haben ein großes Fachwissen. Kaufmännisches Wissen ist für den Bestand einer Existenzgründung aber genauso wichtig wie fachliches Know-how.
- **Gute Gründungsidee – fehlende Marktkennntnisse**
Viele Hochschulabsolventinnen und -absolventen gründen ein Unternehmen mit einer ganz besonderen Geschäftsidee. Ihnen fehlen allzu oft aber Kenntnisse darüber, welche Produkte oder Dienstleistungen am Markt bestehen können oder ob es Konkurrenten mit einem ähnlichen Angebot gibt.
- **Hoher Kapitalbedarf**
Vor allem für ein technologieorientiertes Unternehmen benötigen Gründerinnen und Gründer viel Kapital. Mit einem passenden Finanzplan – der auch staatliche Fördermittel, Bürgschaften und Beteiligungskapital berücksichtigt – können hohe Forschungs-, Entwicklungs- und Investitionskosten gedeckt werden.
- **Gute Geschäftsidee – kein Vertriebsnetz**
Viele – vor allem technologieorientierte – Gründerinnen und Gründer haben eine exzellente Geschäftsidee. Sie vergessen darüber aber oft, zu ermitteln, welche Kunden für ihr Angebot infrage kommen und wie sie diese erreichen können. Knüpfen Sie Kontakte, etwa auf Messen, und informieren Sie sich auch über Vertriebswege.
- **Kooperationspartner**
Gerade für technologieorientierte Gründungen benötigt man viel Kapital, das unternehmerische Risiko ist hoch, der Bedarf an Know-how ebenso. Hier können Kooperationen eine große Hilfe sein. Technologie- und Gründerzentren, die sich häufig in der Nachbarschaft von Hochschulen angesiedelt haben, leisten eine gute Hilfestellung bei der Suche nach einem Kooperationspartner.
- **Netzwerke fördern Gründungen aus der Hochschule**
EXIST – Existenzgründung aus der Wissenschaft ist ein Förderprogramm des Bundesministeriums für

Wirtschaft und Technologie (BMWi) und Bestandteil der „Hightech-Strategie für Deutschland“ der Bundesregierung.

EXIST möchte

- das Gründungsklima an Hochschulen und Forschungseinrichtungen verbessern und eine „Kultur der unternehmerischen Selbständigkeit“ in Lehre, Forschung und Verwaltung an Hochschulen dauerhaft etablieren;
- wissenschaftliche Forschungsergebnisse in wirtschaftliche Wertschöpfung konsequent übersetzen;
- das große Potenzial an Geschäftsideen und Gründerpersönlichkeiten an Hochschulen und Forschungseinrichtungen zielgerichtet fördern;
- die Anzahl innovativer technologie- und wissensbasierter Unternehmensgründungen steigern und damit neue und gesicherte Arbeitsplätze schaffen.

EXIST steht auf drei Säulen:

- **Der Wettbewerb „EXIST-Gründungskultur – Die Gründerhochschule“** unterstützt Hochschulen dabei, hochschulweite Gesamtstrategien zu entwickeln und diese umzusetzen.
- **EXIST-Gründerstipendium** unterstützt die Vorbereitung individueller technologieorientierter Gründungsvorhaben von Studierenden, Absolventen und Wissenschaftlern.
- EXIST-Forschungstransfer unterstützt herausragende forschungsbasierte Gründungsvorhaben, die mit aufwändigen und risikoreichen Entwicklungsarbeiten verbunden sind.

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existzgruender.de

→ **Hochschulabsolventen**

EXIST – Existenzgründung aus der Wissenschaft

www.exist.de

Nicht aus der Not heraus – Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

Für viele arbeitslose Bürgerinnen und Bürger bietet der Weg in die berufliche Selbständigkeit eine Möglichkeit, ins Erwerbsleben zurückzukehren. Dabei sind gerade ehemals höherqualifizierte Angestellte besonders erfolgreich. Dennoch: Viele Arbeitslose gründen aus der Not heraus ein Unternehmen, ohne tatsächlich realistische Erfolgchancen zu haben. An erster Stelle steht daher, genau zu prüfen, ob die persönlichen, fachlichen und unternehmerischen Voraussetzungen stimmen.

Für ALG-I-Empfänger: Gründungszuschuss

Gründerinnen und Gründer aus der Arbeitslosigkeit können – wie alle anderen Gründer auch – alle öffentlichen Förderprogramme* in Anspruch nehmen. Darüber hinaus gibt es für Arbeitslosengeld-I-Empfänger den Gründungszuschuss. Der Gründungszuschuss fördert Gründerinnen und Gründer in zwei Phasen über einen Zeitraum von 15 Monaten.

Phase 1:

In den ersten sechs Monaten nach dem Unternehmensstart erhalten Gründerinnen und Gründer den Gründungszuschuss in Höhe ihres individuellen monatlichen Arbeitslosengeldes. Ziel ist die Sicherung des Lebensunterhaltes in der Startphase. Hinzu kommt eine monatliche Pauschale von 300 Euro, um sich in der Sozialversicherung absichern zu können.

Phase 2:

Nach Ablauf der ersten sechs Monate kann sich eine zweite Förderphase von weiteren neun Monaten anschließen. In diesem Zeitraum wird nur noch die Pauschale von 300 Euro für die Sozialversicherung gezahlt. Allerdings müssen Gründerinnen und Gründer vor Beginn der zweiten Förderphase ihre Geschäftstätigkeit und ihre hauptberuflichen unternehmerischen Aktivitäten nachweisen.

Voraussetzungen

Gründung im Haupterwerb

Es werden nur Gründungen gefördert, bei denen es sich um eine hauptberufliche Tätigkeit handelt.

Anspruch auf Arbeitslosengeld

Gründerinnen und Gründer müssen bei Aufnahme der selbständigen Tätigkeit noch einen Anspruch auf Arbeitslosengeld von mindestens 150 Tagen haben.

Fachkundige Stellungnahme

Um den Antrag für den Gründungszuschuss zu stellen, müssen Gründerinnen und Gründer die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle vorlegen. Diese Stellungnahme gibt Auskunft über die Tragfähigkeit des Existenzgründungsvorhabens. Bei einer Tragfähigkeitsprüfung achten die so genannten fachkundigen Stellen besonders darauf:

- Hat der Gründer ausreichende fachliche und Branchenkenntnisse und ausreichendes kaufmännisches und unternehmerisches Know-how?
- Sind alle erforderlichen Zulassungsvoraussetzungen erfüllt (z. B. Konzession, Eintrag in die Handwerksrolle)?
- Ist die Geschäftsidee konkurrenzfähig?
- Sind die geschätzten Umsätze und Kosten und der geschätzte Gewinn realistisch?
- Ist der errechnete Kapitalbedarf realistisch?
- Hat er finanzielle Reserven und kann Durststrecken überbrücken?
- Wird das zu erwartende Einkommen dem Gründer voraussichtlich eine ausreichende Lebensgrundlage bieten?
- Kann der Gründer diesen Kapitalbedarf finanzieren?

Eine fachkundige Stellungnahme erteilen: Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer, Berufsständische Kammer (z. B. Innung), Fachverband (z. B. Freie Berufe), Bank oder Sparkasse, Sonstige, z. B. Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Steuerbevollmächtigter, Unternehmensberater, kommunale Wirtschaftsförderung.

* Jedem Gründer aus der Arbeitslosigkeit stehen auch alle anderen Bundes- und Landes-Förderprogramme für Existenzgründer zur Verfügung, sofern er die Voraussetzungen hierfür erfüllt. Informationen dazu beim Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi), Förderberatung Tel.: 01888 615-8000 sowie Beratungstelefon des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales: 01805 676712 (Arbeitsförderung) oder in der Förderdatenbank des Bundes unter www.foerderdatenbank.de

Was muss man für einen entscheidungsfähigen Antrag bei der Arbeitsagentur vorlegen?

- Kurzbeschreibung des Existenzgründungsvorhabens zur Erläuterung der Geschäftsidee
- Lebenslauf (einschließlich Zeugnisse und Befähigungsnachweise)
- Kapitalbedarfsplan
- Finanzierungsplan (Nachweis über eigene Mittel oder Kreditzusagen)
- Umsatz- und Rentabilitätsvorschau
- fachkundige Stellungnahme
- ggf. Begründung der letzten Geschäftsaufgabe
- ggf. Bescheinigung über Teilnahme an einem Existenzgründungsseminar
- Gewerbeanmeldung oder Anmeldung der freiberuflichen Tätigkeit beim Finanzamt

Sperrzeiten

Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, die ihr bestehendes Arbeitsverhältnis selbst kündigen, erhalten für die Dauer einer Karenzzeit von drei Monaten keine Förderung.

Kein Rechtsanspruch

Der Gründungszuschuss ist laut „Gesetz zur Verbesserung der Eingliederungschancen am Arbeitsmarkt“ eine Ermessensleistung. Das heißt, es gibt keinen Rechtsanspruch auf den Gründungszuschuss.

Persönliche Vorsorge und Absicherung

→ Rentenversicherung

Beim Gründungszuschuss besteht grundsätzlich keine Pflicht zur Mitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung. Eine Ausnahme bilden selbstständig Tätige, die in § 2 Sozialgesetzbuch VI aufgelistet sind. Dazu zählen beispielsweise Handwerker, Hebammen, Lehrer, Künstler und Publizisten. Für sie besteht Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung.

Selbständige, die nicht versicherungspflichtig sind, können freiwilliges Mitglied der Deutschen Rentenversicherung bleiben.

→ Krankenversicherung und Pflegeversicherung

Bezieherinnen und Bezieher des Gründungszuschusses können unter bestimmten Voraussetzungen bei ihrer Krankenkasse einen Antrag auf einen Mindestbeitrag stellen. Voraussetzung für die Bewilligung des Beitrags: Bei der Berechnung des Krankenversicherungsbeitrags wird die gesamte wirtschaftliche Leistungsfähigkeit berücksichtigt; also alle Einnahmen, die zur Bestreitung des

Lebensunterhalts notwendig sind (§ 240 Abs. 1 Fünftes Buch Sozialgesetzbuch – SGB V –). Wer in den Genuss eines geringeren Mindestbeitrags kommen möchte, muss gegenüber seiner Krankenkasse nachweisen, dass er diese Einnahmen nicht überschreitet. Werden durch die berufliche Selbständigkeit höhere Einnahmen erzielt als die, die zur Bestreitung des Lebensunterhalts notwendig sind, steigt der Beitrag. Beachten Sie bitte, dass Sie bei der Berechnung der Einnahmen auch den Gründungszuschuss berücksichtigen müssen. Die monatliche Pauschale zur sozialen Absicherung über 300 Euro bleibt dagegen unberücksichtigt.

→ Arbeitslosenversicherung

Bezieher des Gründungszuschusses können sich in der Arbeitslosenversicherung freiwillig weiterversichern. Den Antrag müssen sie innerhalb von drei Monaten nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit stellen.

Ein noch bestehender Anspruch auf Arbeitslosengeld wird während der Förderung 1:1 aufgebraucht.

Für ALG-II-Empfänger: Einstiegsgeld

Das Einstiegsgeld kann bei Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit als Zuschuss zum Arbeitslosengeld II gewährt werden. Darüber hinaus können zusätzliche Existenzgründungshilfen (z. B. für die Anschaffung von Betriebsmitteln) gewährt werden, wenn dies für die erfolgreiche Eingliederung in das Erwerbsleben erforderlich ist. Die Integrationsfachkraft (bisher Fallmanager) kann das Einstiegsgeld in Form eines flexiblen Zuschusses und weitere Leistungen zur Eingliederung in Arbeit bewilligen. Hinsichtlich der Höhe des Einstiegsgeldes ist sie nicht gebunden. Sie orientiert sich an der Arbeitslosigkeitsdauer und der Größe der Bedarfsgemeinschaft des Arbeitsuchenden.

Kein Rechtsanspruch

Allerdings handelt es sich hier um eine so genannte Kann-Regelung. Das heißt: Es gibt keinen Rechtsanspruch auf diese Leistung.

Das Einstiegsgeld kann beim Träger der Grundsicherung vor Ort (Jobcenter, ARGE) oder dem zugelassenen kommunalen Träger beantragt werden. Welche Unterlagen Sie dafür benötigen, erfragen Sie bitte dort.

Beratung und Förderung

Existenzgründungsseminare oder Trainingsmaßnahmen können von der Bundesagentur für Arbeit

finanziell gefördert werden, es besteht allerdings kein Rechtsanspruch.

Arbeitslose oder von Arbeitslosigkeit Bedrohte sollten sich in jedem Fall von den Existenzgründungsberatern der Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, Gründungsinitiativen und Technologie- und Gründerzentren beraten lassen. Über Gründungszuschuss und Einstiegsgeld informieren die Arbeitsagenturen bzw. die Träger für Grundsicherung.

Für Gründerinnen und Gründer aus der Arbeitslosigkeit, die ihr Unternehmen bereits gegründet haben und sich in der Start- und Festigungsphase coachen lassen möchten, bietet das Gründercoaching Deutschland besondere Konditionen an. Der Zuschuss beträgt einheitlich 90 Prozent des förderfähigen Coachinghonorars. Die Bemessungsgrundlage liegt bei maximal 4.000 Euro, das maximal förderfähige Beraterhonorar bei 800 Euro pro Tag.

Voraussetzung ist, dass die Gründerin oder der Gründer entweder das Einstiegsgeld, den Gründungszuschuss oder sonstige weitere Leistungen nach SGB II erhält.

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ **Arbeitslose**

Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS)

www.bmas.de

BMAS-Bürgertelefon zur Arbeitsmarktpolitik und -förderung

Tel.: 0180 5 676712 (0,14 Euro/Min.)

Bundesagentur für Arbeit

www.arbeitsagentur.de

→ **Finanzielle Hilfen**

KfW Bankengruppe

www.kfw.de

Gründercoaching Deutschland

www.gruender-coaching-deutschland.de

Unternehmen „Kunst“ – Kreative und Kulturschaffende

Kreativschaffende, Künstler und Publizisten können – in der Regel – sofort mit ihrer Arbeit starten. Um auf Dauer erfolgreich zu sein, müssen sie mit ihrer Tätigkeit, ihren Projekten und ihren Werken so viel Geld einnehmen, dass sie davon leben und am besten noch ein „Polster“ anlegen können. Dafür ist es gut, zumindest das kleine unternehmerische „Einmaleins“ zu kennen.

Beispiel: Aufträge akquirieren

Selbständige in der Kreativ- und Kulturbranche leben nicht von Laufkundschaft und verkaufen auch keine Massenware. Sie müssen daher wissen, wer zu Ihren potenziellen Auftraggebern gehört und wie sie am besten „den Fuß in die Tür bekommen“. Neben Ihrem beruflichen Können sind daher jede Menge Kontakte und sehr viel Ausdauer wichtig.

Beispiel: Freier Beruf oder Gewerbe?

Autoren, Architekten, Künstler, Designer – die meisten Kultur- und Kreativberufe gehören zu den Freien Berufen. Wer allerdings einen Verlag, eine Galerie, eine Werbeagentur gründet oder Computerspiele entwickelt, gehört – in der Regel – zu den Gewerbetreibenden. Der Unterschied spielt eine wichtige Rolle bei der Anmeldung, der Buchführung oder auch bei den Themen Steuern und Sozialversicherung. Im Zweifelsfall entscheidet darüber immer das Finanzamt. Am besten erkunden Sie sich vorab bei Ihrem Berufsverband.

Beispiel: Buchführung und Steuern

Viele Selbständige in der Kreativ- und Kulturbranche arbeiten als Solo-Unternehmer, haben also keine Mitarbeiter – zumindest nicht in der Anfangsphase. Sie haben daher nicht denselben kaufmännischen Aufwand wie ein Unternehmen mit zehn oder noch mehr Angestellten. Trotzdem müssen sie den Überblick über die Einnahmen und Ausgaben und fälligen Steuern behalten. Buchführungsbüros und Steuerberater nehmen dabei einen Großteil der Arbeit ab.

Beispiel: Persönliche Absicherung

Über die Künstlersozialkasse (KSK) werden selbständige Künstler und Publizisten gesetzlich renten-, kranken- und pflegeversichert. Es handelt sich um eine Pflichtversicherung. Das heißt, wer die Voraussetzungen für die Aufnahme in die KSK erfüllt, muss sich dort auch versichern. Darüber hinaus gelten dieselben Möglichkeiten wie bei allen anderen Selbständigen.

Beispiel: Beratung

Viele Kulturschaffende fühlen sich von den „klassischen“ Anlaufstellen für Gründerinnen, Gründer und Unternehmer nicht angesprochen. Die Bundesregierung hat daher mit den Regionalbüros des Kompetenzzentrums Kultur- und Kreativwirtschaft Anlaufstellen für Selbständige sowie kreative Unternehmerinnen und Unternehmer der Kultur- und Kreativwirtschaft geschaffen. Die Adressen finden Sie unter www.kultur-kreativ-wirtschaft.de.

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ **Künstler und Medienschaffende**

Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft

www.kultur-kreativ-wirtschaft.de

→ **Business-Know-how**

→ **Kompetenzzentrum und Regionalbüros**

Aus Erfahrung gut – ältere Gründerinnen und Gründer

Die geburtenstarken Jahrgänge kommen „in die Fünfziger“. Gleichzeitig geht die Zahl der Geburten zurück. Damit steigt die Wahrscheinlichkeit, dass immer mehr Gründerinnen und Gründer zur Gruppe „50 plus“ gehören werden: Ihre Erfolgschancen stehen gut.

Gründungsvorteil: Berufs- und Lebenserfahrung

Ältere Gründerinnen und Gründer verfügen über ein enormes Plus gegenüber Jüngeren: ihre Lebenserfahrung, die sich erwiesenermaßen in einer sehr zielgerichteten Vorgehensweise in den verschiedenen Gründungsphasen niederschlägt. Typisch sind häufig auch Planungs- und Führungserfahrung durch Berufstätigkeit und, insbesondere bei Frauen, durch die Familienarbeit. Hinzu kommen bei vielen ein gefestigtes Selbstvertrauen, eine realistische Risikoeinschätzung und Erfahrungen damit, Verantwortung zu tragen. Viele ältere Gründerinnen und Gründer haben außerdem langjährige Berufserfahrungen, Erfahrungen in der Arbeitsorganisation, Kommunikations- und Teamfähigkeit und vielfältige Kontakte zu potenziellen Kunden. Sie haben dann in der Regel keine Probleme, tragfähige und interessante Unternehmenskonzepte zu entwickeln. Vielen fällt nicht zuletzt die Startfinanzierung leichter, wenn sie auf angespartes Eigenkapital zurückgreifen können.

50 plus: Tipps für Gründerinnen und Gründer

→ Bankgespräch

Gründerinnen und Gründer ab dem 50. Lebensjahr haben erfahrungsgemäß häufiger Schwierigkeiten, Bankkredite oder Förderdarlehen zu erhalten. Die Zeit, einen Kredit zurückzuzahlen, ist kürzer. Wichtig ist hier ein Erfolg versprechendes Unternehmenskonzept mit einem schlüssigen Rückzahlungsplan.

→ Förderung bei fehlendem Eigenkapital

Vor allem langzeitarbeitslose ältere Gründerinnen und Gründer haben ein angespartes Sparguthaben oft aufgebraucht. Daher fehlt ihnen häufig Eigenkapital für den Start in die Selbständigkeit. Für sie kommen Förderdarlehen infrage, die auch bei geringem oder keinem Eigenkapital gewährt werden können, z. B. der ERP-Gründerkredit – StartGeld der KfW Bankengruppe.

→ Fachliches und kaufmännisches Know-how

Den meisten (auch älteren) Gründern fehlen das erforderliche kaufmännische Know-how und

notwendige betriebswirtschaftliche Kenntnisse. Sie sollten daher Weiterbildungsangebote vor allem der Kammern und Branchenverbände nutzen.

→ Wiedereinsteigerinnen: Angebote für Gründerinnen

Viele Frauen, die nach einer Familienpause wieder ins Arbeitsleben zurückkehren, müssen ihr fachbezogenes Wissen aktualisieren. Sie sollten u. a. dafür die Gründerinnen- bzw. Unternehmerinnen-Netzwerke nutzen.

→ Fitness

Es kommt vor, dass ältere Gründerinnen und Gründer das eigene Kräftepotenzial überschätzen und die Anforderungen durch die berufliche Selbständigkeit unterschätzen. Sie sollten sich von einem Unternehmensberater oder Coach unterstützen lassen. Und: Wer im Team gründet, kann Belastungen und Aufgaben verteilen.

→ Gründung nach langer Angestelltentätigkeit

Nach vielleicht mehr als 30 Jahren Berufserfahrung als Angestellte/-r ist es nicht leicht, ohne den Kontakt zu Kollegen und die Arbeitsmöglichkeiten in einem Unternehmen auszukommen. Eine Lösung kann sein, Netzwerke zu nutzen oder mit einem oder zwei Partnern zu gründen.

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ Ältere Gründer

Initiative der Bundesregierung

„Erfahrung ist Zukunft“

www.erfahrung-ist-zukunft.de

Willkommen – Gründungen durch Migranten

Die Zahl der Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund in Deutschland steigt stetig. Insgesamt beläuft sich die Zahl der Selbständigen mit Migrationshintergrund sowie der Unternehmer mit ausländischer Staatsbürgerschaft auf 681.000 im Jahr 2010. (Quelle: Statistisches Bundesamt 2011)

Eine Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) unter den IHKs aus dem Jahre 2010 zeigt: 11.000 angehende Unternehmerinnen und Unternehmer mit ausländischen Wurzeln haben ihr Geschäftskonzept mit Fachleuten der IHK erörtert. Dennoch ist eine institutionalisierte Existenzgründungsberatung für viele Gründerinnen und Gründer aus anderen Kulturkreisen nicht selbstverständlich. Informieren Sie sich daher bitte unbedingt über Beratungsangebote vor Ort. In einigen Städten und Landkreisen bieten die Wirtschaftsförderungen und Kammern spezielle Beratungen für ausländische Gründerinnen und Gründer an.

Voraussetzungen für eine Unternehmensgründung in Deutschland

→ Staatsbürger aus einem EU-Mitgliedsland

Innerhalb der EU-Mitgliedstaaten gilt „Freizügigkeit“ und „Gewerbefreiheit“. EU-Bürger dürfen daher in allen Mitgliedstaaten ein Unternehmen gründen. Sie sind nur verpflichtet, sich beim Einwohnermeldeamt anzumelden.

→ Staatsbürger aus einem Nicht-EU-Land:

Das Aufenthaltsgesetz bzw. Freizügigkeitsgesetz/EU regelt, welche Voraussetzungen für die Aufnahme und Ausübung einer selbständigen Erwerbstätigkeit erfüllt sein müssen.

Staatsbürger aus einem Nicht-EU-Land, die zum Zweck der selbständigen Erwerbstätigkeit einreisen, erhalten einen Aufenthaltstitel, der als Aufenthaltserlaubnis erteilt wird. Wenn Sie sich bereits mit einem Aufenthaltstitel in Deutschland aufhalten, kann durch Änderung der Auflage zum Aufenthaltstitel die selbständige Erwerbstätigkeit erlaubt werden.

Bei einer selbständigen Erwerbstätigkeit muss ein übergeordnetes wirtschaftliches Interesse oder ein besonderes örtliches Bedürfnis bestehen. Dieses ist in der Regel gegeben, wenn Sie mindestens 250.000 Euro investieren und fünf Arbeitsplätze schaffen. Werden diese Bedingungen nicht erfüllt, werden die Voraussetzungen nach der Tragfähigkeit der Geschäftsidee, den unternehmerischen Erfahrun-

gen, der Höhe des Kapitaleinsatzes, den Auswirkungen auf die Beschäftigungs- und Ausbildungssituation und den Beitrag für Innovation und Forschung beurteilt. Dazu setzt sich die Ausländerbehörde vor ihrer Entscheidung mit der zuständigen Gewerbebehörde, der zuständigen Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer oder sonstigen öffentlich-rechtlichen Berufsvertretungen in Verbindung.

Ausländern, die sich bereits in Deutschland aufhalten und eine Aufenthaltserlaubnis zu einem anderen Zweck als dem der selbständigen Tätigkeit erhalten, kann die selbständige Tätigkeit durch die Ausländerbehörde erlaubt werden.

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ Migranten

→ Adressen von Beratungseinrichtungen für Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund

→ Existenzgründungsinformationen in türkischer, englischer, italienischer, französischer und russischer Sprache

Gesetz über den Aufenthalt, die Erwerbstätigkeit und die Integration von Ausländern im Bundesgebiet (Aufenthg), § 21 Selbständige Tätigkeit.

www.gesetze-im-internet.de

3. Der Gründungsweg



So oder so: Wege zum eigenen Unternehmen

Viele Wege führen in die Selbständigkeit. Jeder davon beinhaltet unterschiedliche Chancen und Risiken. Die Art der Unternehmensgründung muss in jedem Fall zu Ihrer Persönlichkeit und Ihren unternehmerischen Fähigkeiten passen. Prüfen Sie daher rechtzeitig, ob der von Ihnen bevorzugte Weg auch tatsächlich der richtige ist. Welchen Weg Sie wählen, hängt u. a. von drei Faktoren ab: Wie viel Gestaltungsspielraum wollen Sie haben? Wie kann das Risiko reduziert werden? Gibt es eine günstige Gelegenheit zum Kauf oder zur Pacht eines Unternehmens?

Neugründung

Bei der Betriebsneugründung starten Sie von null an. Sie müssen sich Ihren Markt erst noch erobern und dann Ihre Position im Markt festigen. Sie müssen Beziehungen zu Kunden und Lieferanten aufbauen, einen Stamm von Mitarbeitern suchen, sich einen Ruf erwerben. Kurzum: Sie müssen eine Anlaufphase durchstehen. Eine Betriebsneugründung birgt aber nicht nur Risiken. Sie bringt auch die Chance, den Betrieb nach den eigenen Vorstellungen völlig neu aufzubauen.

Teamgründung

Viele Vorteile sprechen dafür, den Betrieb nicht alleine, sondern gemeinsam mit einem oder mehreren Partnern zu gründen. Die Zusammenarbeit mit Partnern bietet eine ganze Reihe von Vorteilen:

- fehlendes Know-how wird ergänzt
- Verantwortung und Risiko werden geteilt
- Eigenkapitalbasis wird erweitert
- mehr Sicherheiten zur Aufnahme von Krediten stehen zur Verfügung
- Arbeitszeit kann besser eingeteilt, u. U. auch reduziert werden

Voraussetzung für eine erfolgreiche Teamgründung ist, dass die „Chemie“ zwischen den Partnern stimmt. Überprüfen Sie vor allem, wie Sie mit Konflikten umgehen. Werden alle kritischen Punkte angesprochen? Bleiben Sie sachlich? Können Sie nach einem Streit wieder miteinander reden? Benötigen Sie eventuell einen externen Coach, der Ihre Konflikte moderiert? Gesellschafterverträge sollten nicht nur klare Verantwortungs- und Aufgabenbereiche festlegen, sondern auch Vereinbarungen dazu, was im Konfliktfall passiert. Spielen Sie daher vorab mögliche Problemfälle und Lösungen durch.

Ganz wichtig: Erstellen Sie gemeinsam das Unternehmenskonzept, um sicherzugehen, dass Sie sich sowohl über das Unternehmensziel als auch über den Weg zur Erreichung des Ziels einig sind.

Unabhängig von der Rechtsform sollten Sie alle Vereinbarungen schriftlich festlegen:

- Verantwortungsbereiche und Aufgaben
- Abstimmungsverfahren bei gesamtunternehmerischen Entscheidungen
- Vertretung des Unternehmens nach außen
- Höhe der Gesellschaftereinlagen
- maximale Höhe der monatlichen Privatentnahmen bzw. Gehälter
- Verhalten bei „leerer Kasse“
- Lösungen für mögliche Konfliktfälle (z. B. Entscheidungsverfahren bei Investitionen, Nutzung des Firmenwagens, Einstellung von Mitarbeitern)
- Verhalten bei Kündigung eines Gesellschafters
- Verhalten bei Auflösung oder Verkauf des Unternehmens

Kauf durch eigenes oder fremdes Management (MBO/MBI)

Bei einem Management-Buy-Out (MBO) wird das Unternehmen durch das eigene Management, in der Regel durch leitende Angestellte oder die Geschäftsführung, übernommen. Unter Management-Buy-In (MBI) wird dagegen die Übernahme eines Unternehmens durch (fremde) Manager von außen verstanden. Die Kombination von MBO und MBI ist eine gemeinsame Übernahme von internen und externen Managern. (Informationen zu Unternehmensnachfolge S. 30.)

Beteiligung an einem Betrieb

Für die Beteiligung an einem Betrieb gelten die gleichen Empfehlungen wie für die Unternehmensnachfolge. Vom Preis für die Beteiligung, von den Zukunftsaussichten des Betriebes und von den konkreten Regelungen des Gesellschaftsvertrages hängt es ab, ob der Einstieg in das Unternehmen sinnvoll ist oder nicht.

Ausgründung/Outsourcing und Spin-off-Gründung

Bei einer Ausgründung bzw. beim Outsourcing werden bestimmte Unternehmensabteilungen in die Selbständigkeit „entlassen“. Aus der Marketing-Abteilung kann z. B. eine selbständige Werbeagentur werden, aus der Personalabteilung eine Personalberatung. Die betreffende Abteilung kann von einem externen Gründer oder auch einem externen Unternehmen übernommen werden. Der externe Einzelgründer sollte sich daher wie auf eine Unternehmensnachfolge vorbereiten.

Die Spin-off-Gründung ist eine Variante des Outsourcing. Charakteristisch ist hier allerdings die enge Partnerschaft zwischen dem Mutterunternehmen (Inkubator) und dem neu gegründeten Unternehmen. Darüber hinaus spielen sich Spin-offs in der Regel im Bereich Forschung und Entwicklung ab. Der Inkubator stellt in der Regel fachliches Know-how, unternehmerische Erfahrung, Kontakte zu Kunden und Lieferanten, Netzwerke, evtl. Betriebsräume zur Verfügung.

Bevor interne Führungskräfte einem Spin-off zustimmen, sollten jedoch folgende Fragen geklärt werden:

- Kann das Spin-off-Unternehmen auf bestehende Kundenkontakte des Inkubators zurückgreifen?
- Kann das Spin-off-Unternehmen auch Geschäftsbeziehungen zu Konkurrenten des Inkubators aufnehmen?
- Welche Einflussmöglichkeiten hat das Inkubator-Unternehmen auf die Geschäftspolitik?
- Über welchen Zeitraum hält das Inkubator-Unternehmen Anteile am Spin-off-Unternehmen?
- Ist das Inkubator-Unternehmen bereit, während der Gründungsphase für die Liquidität des Spin-off-Unternehmens zu sorgen?
- Inwieweit ist die Geschäftsführung dem Inkubator gegenüber rechenschaftspflichtig?
- Sind bestimmte Produkte von der Entwicklung und vom Vertrieb ausgeschlossen?

Innovative Gründungen

Viele innovative Gründungen haben Zukunft, wenn sie am Markt orientiert sind: beispielsweise mit neuartigen Produkten oder Dienstleistungen im Bereich der Biotechnologie, der Mikroelektronik, der Umwelt- oder Informationstechnik oder der Telekommunikation.

Schutzrechte

Entscheidend für innovative Gründungen ist oft, dass Sie sich Ihr Produkt, Ihre Dienstleistung oder ein bestimmtes Verfahren schützen lassen. Ein Schutzrecht bietet Ihnen die alleinige Verfügungsgewalt, z. B. über ein Produkt für einen festgelegten Zeitraum. Schutzrechte wie z. B. Patente, Gebrauchsmuster, Marken und Geschmacksmuster werden beim Deutschen Patent- und Markenamt angemeldet. Wollen Sie z. B. Ihr Produkt in ganz Europa oder in bestimmten Ländern schützen lassen, müssen Sie das Schutzrecht über das Europäische Patentamt oder bei ausländischen Patentämtern anmelden.

Kosten und Förderung

Durch Anmelde- und Jahresgebühren beim Patentamt und durch das Honorar für einen Patentanwalt fallen Kosten an. Hinzu kommen der zeitliche Aufwand und eine Reihe bürokratischer Spielregeln. Deshalb: Wägen Sie Aufwand und Nutzen gegeneinander ab und lassen Sie sich dabei kompetent beraten. Technologieorientierte Gründungen werden allerdings besonders unterstützt durch finanzielle Förderhilfen des Bundes, der Länder und der EU für Forschung, Entwicklung, Innovation und Markterschließung:

- ERP-Startfonds/High-Tech-Gründerfonds
- EIF/ERP-Dachfonds/ERP-Innovationsprogramm
- SIGNO Deutschland
- EXIST-Gründerstipendium/EXIST-Forschungstransfer
- Beteiligungsprogramme (s. „Wenn die Bank keinen Kredit gibt: Beteiligungskapital“).

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal
www.existenzgruender.de
 → Innovative Gründungen

Förderdatenbank des Bundes
www.foerderdatenbank.de

BMWi SIGNO Deutschland
www.signo-deutschland.de

BMWi-Patentserver
www.patentserver.de

EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft
www.exist.de

Überschaubar: Klein Gründung

Als Klein Gründung bezeichnet man in der Europäischen Union eine Existenzgründung, deren Finanzierungsbedarf unter 25.000 Euro liegt. Bei einem Teilzeit- oder Kleinstunternehmen reichen die Einnahmen meist nicht aus, um den Lebensunterhalt zu bestreiten.

Es gibt verschiedene Arten von Teilzeit- und Kleinstunternehmen (Beispiele):

- Kleinstunternehmen, die neben einer regulären Festanstellung „nach Feierabend“ geführt werden (Nebenerwerbsgründungen).
- Kleinstunternehmen, die beispielsweise von Erziehenden gegründet werden und ausreichend Zeit für die Betreuung der Kleinkinder zulassen.
- Kleinstunternehmen, die von Studenten während des Studiums gegründet werden.

Wenn Sie eine Nebenerwerbs- oder Klein Gründung planen, sollten Sie ...

- gezielt nach einer Geschäftsidee für ein Unternehmen suchen, das möglichst geringe laufende Kosten (z. B. Miete) und Investitionen (z. B. Büroausstattung) erfordert. Halten Sie die Kosten so niedrig wie möglich.
- prüfen, ob Sie mit dieser Geschäftsidee Ihr Unternehmen auch tatsächlich stundenweise betreiben können. Bei einem Einzelhandelsgeschäft ist dies z. B. nicht realistisch.
- überlegen, welche Geschäftsideen auch Entwicklungsmöglichkeiten zulassen, z. B. vom Schreibbüro zum Sekretariatsservice für Unternehmen oder vom Frühstücksservice für Büroangestellte zum eigenen Café.

Wenn Sie noch angestellt sind ...

regelt u. a. Ihr Arbeitsvertrag, ob und in welchem Umfang Sie neben Ihrer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung auch selbständig tätig sein dürfen. In manchen Fällen muss Ihr/-e Arbeitgeber/-in zustimmen. Lassen Sie sich von einem Fachanwalt oder einer Fachanwältin für Arbeitsrecht dazu beraten. Achten Sie auf alle Fälle darauf, dass Ihre Geschäftsidee nicht in Konkurrenz zum Unternehmen Ihres Arbeitgebers steht.

Wenn Sie arbeitslos sind ...

kann Ihnen Arbeitslosengeld nur gewährt werden, wenn der zeitliche Umfang Ihrer Nebentätigkeit 15 Stunden wöchentlich nicht erreicht. Sollte Ihre Arbeitszeit 15 Stunden oder mehr betragen, gelten Sie nicht mehr als arbeitslos und erhalten kein Arbeitslosengeld von der Agentur für Arbeit. Werten Sie die

nebenberufliche selbständige Tätigkeit in eine hauptberufliche selbständige Tätigkeit auf, sollten Sie den Gründungszuschuss beantragen. Wenn Sie die 15-Stunden-Grenze nicht erreichen, werden Ihre Einnahmen aus der selbständigen Tätigkeit zum Teil auf das Arbeitslosengeld angerechnet.

Besonderheiten für Klein Gründer

Finanzamt und Steuern

Nebenerwerbsunternehmer müssen beide Einkünfte zusammen versteuern:

- Angestellten-Einkünfte; Formular: Anlage N (Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit)
- selbständige Einkünfte; Formular: Anlage GSE (Einkünfte aus Gewerbebetrieb/Einkünfte aus selbständiger Arbeit)

Kleinunternehmer können sich auf Antrag von der Umsatzsteuer befreien lassen (Kleinunternehmerregelung § 19), wenn sie die folgenden Voraussetzungen erfüllen:

- im vorangegangenen Kalenderjahr darf der Umsatz zuzüglich der darauf entfallenden Steuern nicht höher als 17.500 Euro gewesen sein und
- im laufenden Kalenderjahr darf der Umsatz zuzüglich der darauf entfallenden Steuern voraussichtlich nicht höher als 50.000 Euro sein.

Im Gründungsjahr muss der Gesamtumsatz glaubhaft geschätzt werden.

-
- **Wer als Unternehmer hohe Ausgaben für Investitionen und/oder Warenlieferungen hat und daher viel Vorsteuer zahlen muss, sollte auf die Kleinunternehmerregelung verzichten. Sprechen Sie mit Ihrem Steuerberater darüber.**
-

Übrigens: Das Finanzamt akzeptiert auf Dauer nicht, wenn eine selbständige Tätigkeit – auch im Nebenerwerb – nur Verluste „einfährt“ und auch nach mehreren Jahren keine Gewinne erzielt. Anstelle einer Selbständigkeit unterstellt man hier eine so genannte „Liebhaberei“, für die es keine Steuererleichterungen gibt.

Sozialversicherung

Im Zweifelsfall entscheidet Ihre gesetzliche Krankenversicherung darüber, ob Ihre selbständige Tätigkeit als neben- oder hauptberuflich einzustufen ist. Gegebenenfalls ändert sich dadurch die Höhe Ihrer Beiträge.

Rechtsform

Am einfachsten starten Sie als Einzelunternehmer, indem sie als Gewerbetreibender oder Freiberufler allein ein Geschäft eröffnen. Tun sich mehrere Gründer zusammen, bilden sie damit automatisch eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR oder auch BGB-Gesellschaft). Möchten Sie Ihre Haftung beschränken, steht die Unternehmersgesellschaft (haftungsbeschränkt) zur Verfügung. Das Mindestkapital beträgt einen Euro. Aber: Mit der Gründung einer UG haftungsbeschränkt gelten für Sie die Rechte und Pflichten eines GmbH-Gesellschafters.

Buchführung

Freiberufler und Kleinunternehmer dürfen eine so genannte einfache Buchführung betreiben, wenn sie nicht als Kaufleute gelten, nicht im Handelsregister eingetragen sind und die folgenden Grenzen für Umsätze, Gewinne und so genannte Wirtschaftswerte nicht überschreiten:

- Die Umsatzerlöse dürfen in zwei aufeinander folgenden Geschäftsjahren nicht mehr als 500.000 Euro betragen.
- Der Jahresüberschuss (Gewinn) darf nicht mehr als 50.000 Euro betragen.

Einnahmen-Überschuss-Rechnung

Dasselbe gilt für die Art der Gewinnermittlung, zu der jeder Unternehmer nach Ablauf des Geschäftsjahrs verpflichtet ist. Kleinunternehmen, die die oben genannten Grenzen nicht überschreiten, brauchen ihren Gewinn nur durch eine einfache Einnahmen-Überschuss-Rechnung zu ermitteln.

Kammerbeiträge

Kleinunternehmen sind unter folgenden Voraussetzungen vollständig beitragsfrei:

- Sie sind weder im Handelsregister noch im Genossenschaftsregister eingetragen.
- Ihr Jahresgewinn (Gewerbeertrag beziehungsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb) liegt nicht über 5.200 Euro.

- Gewerbetreibende (natürliche Personen), die nach § 1 Abs. 2 Nr. 1 Handwerksordnung im Zeitraum von bis zu drei Monaten erlernbare Tätigkeiten ausüben, gehören entweder der Industrie- und Handelskammer oder der Handwerkskammer an. Sie sind unabhängig davon, welcher Kammer sie angehören, vom Beitrag vollständig freigestellt, wenn ihr Gewerbeertrag nicht über 5.200 Euro im Jahr liegt.

Hinweis: Auch Nebenerwerbs- und Kleinstgründungen müssen beim Gewerbeamt angemeldet werden. Handelt es sich um eine freiberufliche Tätigkeit, muss beim Finanzamt eine Steuernummer beantragt werden.

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ **Kleingründungen**

Netzwerk-Marketing

Netzwerk-Marketing (auch Multi-Level-Marketing) kann eine spezielle Form des Direktverkaufs sein. Hier sucht sich ein Unternehmen eine ganze Reihe von Geschäftspartnern für den Vertrieb eines Produktes oder einer Dienstleistung (ähnlich wie ein Franchise-Geber). An den Umsätzen, die in diesem Filial-Netz erwirtschaftet werden, sind die Netzwerk-Partner beteiligt (Umsatzboni). Im Gegensatz zum Franchising, bei der nur ein Franchise-Geber Filialen gründet, kann im Netzwerk-Marketing jeder Unternehmer eigenständig weitere Netzwerk-Unternehmen gründen.

In der Vergangenheit haben Verbraucherschützer immer wieder vor unseriösen Netzwerk-Marketing-Unternehmen gewarnt. Gründerinnen, Gründer und junge Unternehmen, die darüber nachdenken, sich als Netzwerk-Partner selbständig zu machen oder hier zusätzlich „einzusteigen“, sollten darum zuvor die betreffenden Firmen, deren Vertriebs-Provisionen und auch das Preis-Leistungs-Verhältnis der angebotenen Produkte genau unter die Lupe nehmen. Die Mitglieder des Bundesverbandes Network Marketing müssen sich zur Einhaltung von Verhaltensstandards verpflichten (www.bvnm.de).

Finanzierung von Kleinründungen

Speziell für Kleinründungen kommen zwei Förderprogramme des Bundes infrage:

- ERP-Gründerkredit – StartGeld
- Mikrokreditfonds Deutschland

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ **Klein Gründungen**

→ **Förderprogramme**

Förderdatenbank des Bundes

www.foerderdatenbank.de

Mikrokreditfonds Deutschland

www.mikrokreditfonds.de

Einer nach dem anderen: Unternehmensnachfolge/Betriebsübernahme

Bei einer Unternehmensnachfolge übernehmen Gründerinnen oder Gründer ein bestehendes Unternehmen und führen es weiter. Hintergrund ist meist, dass der Alt-Inhaber sich zur Ruhe setzen möchte.

Die Übernahme eines Unternehmens hat viele Vorteile:

- das Unternehmen ist auf dem Markt bereits etabliert
- Beziehungen zu Kunden und Lieferanten sind aufgebaut
- die Dienstleistung bzw. das Produkt des Unternehmens sind eingeführt
- Räume und Betriebsinventar sind vorhanden
- die Mitarbeiter sind eingearbeitet

Das sollten Sie in Ihrem Businessplan berücksichtigen:

- Ist-Zustand des Unternehmens: Wie ist die bisherige Entwicklung, Produktpalette, Stellung am Markt usw.?
- Preisermittlung: Wie hoch ist der Kaufpreis? Wie hoch waren die Erträge der letzten Jahre?
- Soll-Zustand: Was wollen Sie im Unternehmen ändern? Welche Marktpotenziale wurden noch nicht ausgeschöpft?
- Finanz- und Ertragsplanung: Welche Finanzierung kommt infrage?
- Personalplanung: Welche Qualifikationen werden zukünftig benötigt?

Bei vielen Unternehmensübertragungen verfügen die Käufer oft nur über geringe Eigenmittel, so dass die Übertragung mit einem hohen Anteil an Fremdkapital finanziert wird. Erkundigen Sie sich nach Förderprogrammen.

Unterstützung bei der Unternehmensnachfolge: Initiative „nexxt“

„nexxt“ ist eine gemeinsame Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, der KfW Bankengruppe sowie Vertretern von Verbänden, Institutionen und Organisationen der Wirtschaft, des Kreditwesens und der Freien Berufe. Alle Partner bieten Unterstützung bei der Vorbereitung und Umsetzung von Unternehmensübertragungen an.

Unternehmens- oder Nachfolgebörsen

Gründerinnen und Gründer können u. a. Unternehmens- oder Nachfolgebörsen im Internet nutzen, um ein passendes Unternehmen zu finden. In diesen Börsen stellen Unternehmer ihre Betriebe vor, um geeignete Nachfolger anzusprechen. Ebenso können sich potenzielle Nachfolgerinnen und Nachfolger mit all ihren unternehmerischen Qualitäten präsentieren. Der

bundesweit größte Marktplatz für Nachfolger und Unternehmer ist die Unternehmensbörse unter www.nexxt-change.org.

Die Unternehmensbörse bietet

- zirka 6.800 Inserate von Betrieben, die einen Nachfolger suchen
- circa 2.900 Inserate von potenziellen Nachfolgern
- qualifizierte Betreuung und Vermittlung durch 812 Regionalpartner (IHK, HWK, Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken u. a.)
- automatische Benachrichtigung bei passenden Neu-Inseraten (Abo-Funktion)
- einfache Einstellung von Inseraten bzw. Unternehmensprofilen
- downloadbarer „Exposé-Manager“: strukturierte Vorlage, um eine Präsentation für ein Unternehmen oder einen potenziellen Übernehmer (Käufer- oder Verkäuferprofil) – falls gewünscht, auch mit Bildern – zu erstellen.

Ansprechpartner zu generellen Fragen zur nexxt-change Unternehmensbörse ist die KfW Bankengruppe (www.kfw.de).

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ Unternehmensnachfolge

→ **BMWi-Broschüre „nexxt-Unternehmensnachfolge – Die optimale Planung“**

Initiative nexxt-Unternehmensnachfolge

Informationen, Tipps, Adressen, Veranstaltungskalender, Börsen

www.nexxt.org

Unternehmensbörse „nexxt-change“

www.nexxt-change.org

Konzept gegen Gebühr: Franchising

Beim Franchising eröffnet ein Unternehmer (Franchise-Geber) interessierten Gründerinnen und Gründern (Franchise-Nehmern) die Möglichkeit, mit seinem am Markt erprobten Geschäftskonzept gegen Gebühr selbstständig tätig zu werden. Dabei arbeiten Franchise-Geber und Franchise-Nehmer auf eigene Rechnung und tragen das jeweilige unternehmerische Risiko.

Für den Franchise-Geber stellt Franchising eine Expansionsmöglichkeit dar. Für den Franchise-Nehmer können mit einem Franchise-Konzept gewisse Hilfestellungen, Kostenvorteile und Entlastungen verbunden sein. Diese Faktoren können den Einstieg in die Selbständigkeit erleichtern und das Risiko des Scheiterns der Gründerin oder des Gründers reduzieren.

Franchise-Nehmer erhalten gegen Zahlung einer Eintrittsgebühr sowie weiterer laufender Gebühren das Nutzungsrecht für ein am Markt etabliertes Geschäftskonzept und einer bereits eingeführten Produkt- oder Dienstleistungsmarke. Dies kann gerade in der Startphase bei der Marktbearbeitung helfen, da bei den Kunden ein gewisser Bekanntheitsgrad und damit verbundener „Vertrauensvorschuss“ vorausgesetzt werden kann.

Im Franchise-Vertrag ist in der Regel eine Grundausbildung in wesentlichen betriebswirtschaftlichen Belangen durch den Franchise-Geber vorgesehen. Diese Schulung soll den Franchise-Nehmer in die Lage versetzen, den eigenen Betrieb selbstständig und eigenverantwortlich zu führen. Wird vom Franchise-Geber im Vertrag Gebietsschutz gewährt, bedeutet dies, dass kein weiterer Franchise-Nehmer sich im Einzugsbereich ansiedeln darf.

Darüber hinaus bietet der Franchise-Geber häufig Dienstleistungen oder Kostenteilung in Sachen Marketing und Public Relations an. Durch den Anschluss an ein kooperierendes Unternehmensnetzwerk können Synergieeffekte genutzt, Erfahrungen geteilt und bessere Einkaufskonditionen (Großabnehmer) erzielt werden. Allerdings ist ein Franchise-Nehmer durch den gemeinsamen Markenauftritt des Franchise-Systems meist auch mit straffen Marketing-, Weisungs- und Kontrollsystemen konfrontiert, die seinen unternehmerischen Entscheidungsfreiraum begrenzen.

Die Qual der Wahl

Derzeit gibt es in Deutschland etwa 1.000 Franchise-Systeme am Markt. Nur knapp ein Drittel der Franchise-Anbieter sind Mitglieder im Deutschen Franchise-Verband. Dieser arbeitet mit eigenen Aufnahme Richtlinien und versucht so, seriöse von weniger seriösen Anbietern zu trennen. Denn Vorsicht: Mancher Franchise-Geber liefert seinen Franchise-Partnern neben der Ware bzw. Dienstleistung wenig Zusatzleistungen.

Informieren Sie sich bei Franchise-Verbänden, Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern und Banken sowie Wirtschaftsverbänden über das Franchise-Unternehmen Ihrer Wahl. Nehmen Sie auch mit anderen Franchise-Nehmern des Franchise-Gebers Kontakt auf.

Existenzgründungen per Franchising werden nicht in jedem Fall öffentlich gefördert. Erkundigen Sie sich rechtzeitig vor Abschluss eines Franchising-Vertrages (z. B. bei der KfW; siehe Adressen).

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal
www.existenzgruender.de
 → Franchising

Deutscher Franchise-Verband e. V. (DFV)
www.franchiseverband.com

Deutscher Franchise-Nehmer Verband e. V. (DFNV)
www.dfnv.de

4. Der Businessplan



Von der Idee zum Erfolg: Der Businessplan

Wer sich beruflich selbständig machen will, braucht zunächst eine Erfolg versprechende Geschäftsidee. Aber die Idee allein reicht nicht aus. Jede Gründung benötigt außerdem einen ausgefeilten Plan, wie diese Idee erfolgreich in die Tat umgesetzt werden kann. Dieser Plan muss alle Faktoren berücksichtigen, die für Erfolg oder Misserfolg entscheidend sein können. Er ist die Regieanweisung, die die einzelnen Schritte des Gründungsvorhabens genau festlegt. Je nach Vorhaben und Branche werden an einen Businessplan unterschiedliche Ansprüche gestellt: Wer ein kapitalintensives Science-Unternehmen gründet, muss selbstverständlich bestimmte Inhalte wesentlich umfangreicher darstellen als derjenige, der einen Kurierservice betreiben will.

Warum ein Businessplan?

Wer sich unternehmerisch betätigen will, sollte auf keinen Fall ins Blaue hinein wirtschaften. Auch eine Gründung ohne Planung wird fast mit Sicherheit scheitern. Je durchdachter und detaillierter Ihre Gründungsplanung ist, desto größer ist die Chance, dass Ihr Vorhaben zum gewünschten Erfolg führt. Ein ausführlicher Businessplan „zwingt“ Sie dazu, alle wichtigen Punkte Ihrer Gründung, alle Chancen und Risiken, zu überdenken. Jedes Problem, das Sie schon bei der Planung erkannt und womöglich gelöst haben, bedeutet eine Erleichterung und zusätzlichen Spielraum nach dem Unternehmensstart.

Tragen Sie sorgfältig und ausdauernd alle Informationen zusammen, die der Businessplan von Ihnen verlangt. Dies bedeutet ein gutes Stück Fleißarbeit, das Ihnen niemand abnehmen wird, das sich aber lohnt. Erst dann können Sie in aller Regel mit großer Wahrscheinlichkeit feststellen, dass Ihre Geschäftsidee „funktioniert“.

Ein aussagefähiger Businessplan ist außerdem die Voraussetzung dafür, Ihre Geldgeber davon zu überzeugen, dass Ihr geplantes Unternehmen genug Umsatz erwirtschaften wird, um das geliehene Geld wieder zurückzuzahlen.

Dazu kommt: Wenn Sie schon den Start sorgfältig geplant haben, werden Sie auch in der Lage sein, weiterhin zu planen, auf Veränderungen zu reagieren und Ihr Unternehmenskonzept neuen Bedingungen immer wieder anzupassen.

Hilfe beim Businessplan

Es gibt eine ganze Reihe von Hilfsangeboten, die Sie bei der Ausarbeitung Ihres Businessplans unterstützen: allen voran die Kammern, die Businessplanwettbewerb, die Gründerinitiativen vor Ort und auch die Beratungsangebote der KfW Bankengruppe (siehe Kapitel „Wer hilft? Beratung und Coaching“). Eine wichtige Regel ist allerdings: Rat und Hilfe sind unverzichtbar. Jede Information und jedes Plandetail müssen aber auch durch Ihren eigenen Kopf gegangen sein, damit Sie in der Zeit nach der Beratung und Unterstützung den Überblick behalten.

Form des Businessplans

Ein guter Businessplan ist

- **aussagekräftig:** Er enthält alle Informationen, die ein Kreditgeber erwartet, wenn er das Vorhaben finanzieren soll.
- **klar gegliedert:** Er ist in verschiedene Kapitel unterteilt (s. „Übersicht: Was gehört in Ihren Businessplan?“).
- **gut verständlich:** Er sollte in einer auch für Laien verständlichen Sprache geschrieben sein.
- **kurz und knapp:** Er sollte einschließlich Anhang nicht mehr als 30 Seiten umfassen.
- **leicht lesbar:** Schriftgröße 12 Punkt, Zeilenabstand 1,5, Ränder mindestens 2,5, Absätze, Zwischenüberschriften.
- **optisch ansprechend:** Das äußere Erscheinungsbild ist ordentlich, professionell, nicht übertrieben bunt oder grafisch verspielt.

Hinweise zur Erarbeitung Ihres Businessplans

Zusammenfassung

Formulieren Sie hier kurz und übersichtlich die Argumente, die Ihre Kapitalgeber von Ihrer Geschäftsidee überzeugen sollen (insgesamt nicht mehr als zwei Seiten).

Geschäftsidee

Beantworten Sie klar und einfach die Frage: Was möchten Sie tun? Beschreiben Sie sowohl Ihre kurzfristigen als auch langfristigen Unternehmensziele. Bedenken Sie: Ihre Geschäftsidee sollte das „gewisse Etwas“ haben, das Sie von der Konkurrenz unterscheidet. Denken Sie dabei auch an Entwicklungsmöglichkeiten.

Geschäftsideen finden

So manche potenzielle Gründerin und so mancher potenzielle Gründer suchen noch nach einer Erfolg versprechenden Geschäftsidee.

Eine ganze Reihe von Quellen liefern Informationen zu allgemeinen wirtschaftlichen Trends, „boomeden“ Branchen, erfolgreichen Geschäftsideen bis hin zu Beispielen gelungener Einzelunternehmen:

Informationsquellen

- **Allgemeine Trends/Beispiele:** Publikumszeitschriften, Wirtschaftsmagazine (Print und TV) bzw. deren Online-Informationen im Internet
- **Branchen:** aktuelle Marktstudien vieler Marktforschungsinstitute (häufig kostenlos zum Download im Internet)
- **Geschäftsideen:** Fachzeitschriften/-magazine, Gründermessen, Gründerwettbewerbe, Gründerinitiativen

Unternehmensnachfolge

Wenn Sie ein bestehendes Unternehmen kaufen oder pachten, übernehmen Sie nicht nur die Geschäftsidee, sondern meist auch Kundenstamm, Personal usw.

Franchising

Die Möglichkeit, sich mit einer fremden (meist schon markterprobten) Idee selbständig zu machen.

Patentrecherchen

Beim Deutschen Patent- und Markenamt liegen zum Teil Patente „brach“, die zwar entwickelt und angemeldet, aber nicht weiterverwertet wurden.

Internet

Das Internet enthält Geschäftsideen aus der ganzen Welt. Hier lassen sich Trends und Vorbilder aus anderen Ländern ablesen, die man womöglich auf den heimischen Markt übertragen kann.

Produkt/Dienstleistung

Beschreiben Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung mit einfachen Worten, so dass sie auch ein Nicht-Fachmann versteht und attraktiv findet.

- Vermeiden Sie Fachausdrücke, Formeln oder technische Details (wenn überhaupt, dann im Anhang). Gerade technische Produkte und techniklastige Dienstleistungen sollten Sie so verständlich beschreiben, dass ein potenzieller Geldgeber versteht, was Sie vorhaben. Tut er das nicht, wird er Ihr Projekt auch nicht finanzieren.
- Ob Ihre technischen Ausführungen zutreffend sind, sollten Sie im Zweifelsfall durch ein technisches Gutachten belegen.
- Legen Sie Fotos, Zeichnungen oder Diagramme bei.
- Benennen Sie, falls vorhanden, Patente, Rechte, Lizenzen, Verträge und fügen Sie Ihrem Businessplan Kopien im Anhang bei.
- Vor allem bei aufwändigen Produkten ist es notwendig, die einzelnen Produktionsschritte deutlich zu machen. Was wird z.B. im Unternehmen selbst, was außerhalb bearbeitet?

Marktübersicht

Kunden: Beschreiben Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung aus der Sicht künftiger Kunden.

- Welchen Nutzen bieten Sie ihnen an: Geld-, Zeit-, Arbeitersparnis, Spaß usw.? Machen Sie hier eigene Umfragen. Hören Sie bei Freunden und Bekannten nach. Bewerten Sie mit Ihren Erkenntnissen auch die Angebote Ihrer Mitbewerber: Wie gut sind sie im Vergleich zu Ihnen?
- Recherchieren Sie, wie sich Ihre Branche entwickelt. Ihr Unternehmen wird nur dann Erfolg haben, wenn es auch Ihrer gesamten Branche gut geht. Machen Sie eigene Umfragen. Telefonieren Sie mit Unternehmen Ihrer Branche: Fragen Sie bei Banken und Sparkassen und bei Ihrer Hausbank nach aktuellen Branchenuntersuchungen. Sind die Wachstumsraten so groß, dass auch für einen neuen Wettbewerber genügend Umsatz zu erwarten ist?

Konkurrenz: Wenn der Markt, in den Sie hineinwollen, profitabel ist, gibt es immer jemanden, der dort bereits aktiv ist oder sein wird.

- Ermitteln Sie z. B. im Internet und in den „Gelben Seiten“, wer zu Ihren Konkurrenten zählt.

- Führen Sie Ihre wichtigsten Konkurrenten und Ihre Angebote auf. Welchen Umsatz, Marktanteil haben diese?
- Ist das Marktpotenzial groß genug für alle?
- Konkurrenten können auch Unternehmen sein, die nicht exakt das Gleiche, aber Ähnliches anbieten.
- Vergessen Sie auch nicht die Internet-Präsentation Ihrer Stadt oder Region.
- Fragen Sie bei Ihrer Kammer die Experten, die den lokalen oder regionalen Markt seit Langem kennen.

Standort

Begründen Sie die Wahl Ihres Standorts. Der Standort spielt eine entscheidende Rolle für den Unternehmenserfolg. Wegen der Vielzahl von gewerbe- und baurechtlichen Verordnungen und Gesetzen, die zum Teil nicht bundeseinheitlich geregelt sind, sollte jeder Gründungswillige bei der für ihn zuständigen Gemeinde (Bauplanungsamt) nachfragen, wie das Gebiet, in dem er die Gründung seines Betriebes plant, im Bebauungsplan ausgewiesen ist. Befindet er sich im Gewerbe- oder Industriegebiet, so ist seine Gründung aufgrund baurechtlicher Bestimmungen in der Regel nicht gefährdet. Liegt sein geplanter Standort hingegen im Wohn- oder Mischgebiet, sollte er prüfen, ob der Ansiedlung seines Betriebes nichts entgegensteht.

Marketing

Beschreiben Sie, wie Sie Ihr Angebot entwickeln und präsentieren können, so dass es sich von der Konkurrenz abhebt. Klären Sie dafür:

- Welches ist Ihr besonderer Kunden-Nutzen (z. B. ein besonderer Service oder Ersatzteildienst)?
- Wie ist Ihr Preis (z. B. besonders günstiger Preis durch niedrige Kosten in Ihrem Unternehmen)?
- Über welchen Vertriebsweg erreichen Sie Ihre Kunden (z. B. durch einen schnellen und kostengünstigen Online-Vertrieb)?
- Mit welchen Werbemaßnahmen wollen Sie Ihre Kunden informieren?

Unternehmensorganisation

Unternehmensführung/Gründerperson(-en)

- Gehen Sie hier auf das gesamte Team ein: Gesellschafter, Geschäftsführer, Mitarbeiter.
- Erläutern Sie, warum Sie sich mit diesem Vorhaben selbständig machen möchten.
- Wer hat welche Ausbildung und Erfahrung?
- Unterscheiden Sie zwischen Ihren fachlichen Qualifikationen (Ausbildung, Berufserfahrung usw.) und Ihren unternehmerischen Qualifikationen (kaufmännisches Know-how, Führungserfahrung, Kommunikationsfähigkeit usw.).
- Machen Sie deutlich: Wer übernimmt welche Rollen?
- Erstellen Sie, wenn nötig, ein Organigramm. Vollständige Lebensläufe sollten im Anhang beiliegen.

Rechtsform

Bevor Sie sich für eine Rechtsform entscheiden, sollten Sie eine Reihe von Fragen klären:

- Wie viele Personen sollen Verantwortung übernehmen?
- Wollen Sie möglichst ohne viele Formalitäten starten?
- Wollen Sie die Haftung beschränken?
- Wollen Sie eine Rechtsform, die ein möglichst positives Image bietet?
- Wollen Sie eine Rechtsform, die eine möglichst einfache Buchführung verlangt?
- Wollen Sie eine Rechtsform, die einen möglichst geringen Kapitaleinsatz verlangt?

Organisation

Erkundigen Sie sich über die verschiedenen Organisationsformen. Neben der streng gegliederten linearen Organisation gibt es z. B. auch projektbezogene Organisationsformen, bei denen die Verantwortung bei den jeweiligen Projektleitern liegt.

Mitarbeiter/-innen

- Begründen Sie die Auswahl Ihrer Mitarbeiter (Anzahl, Qualifikationen).
- Denken Sie bei Ihrer Mitarbeiterplanung auch über den Start hinaus. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden zunehmend zum entscheidenden Faktor im Wettbewerb. Planen Sie immer mindestens drei Jahre im Voraus. Nur die Unternehmen werden sich dauerhaft einen Wettbewerbsvorsprung verschaffen, die über qualifiziertes und motiviertes Personal verfügen.

Chancen/Risiken

Viele Banker können mit Risiken leben, wenn sie den Eindruck haben, der Gründer geht verantwortungsbewusst damit um.

- Machen Sie hier unbedingt Worst-case- und Best-case-Betrachtungen.
- Überlegen Sie genau: Unter welchen Bedingungen „funktioniert“ Ihr Konzept nicht mehr?
- Wie können Sie dann reagieren (z. B. Kosten reduzieren, Angebote verändern, neue Absatzmärkte suchen)?
- Bewerten Sie die Wahrscheinlichkeit der aufgezeigten Chancen und Risiken.
- Begründen Sie Ihre Annahmen mit recherchierten und belegbaren Fakten und Zahlen von Kammern, Banken, Branchenverbänden usw.

Finanzierung

Die Finanzierung ist oft der schwierigste Teil des Businessplans. Da es sich hier weitestgehend um Schätzungen handelt, sollten Sie Ihre Zahlen plausibel darstellen und mit entsprechenden Unterlagen belegen. Beizufügen sind:

- Kapitalbedarfsplan
- Finanzierungsplan
- Liquiditätsplan
- Ertragsvorschau/Rentabilitätsrechnung

Kapitalbedarfsplan

Der Kapitalbedarfsplan zeigt Ihnen, wie viel Kapital Sie für welche Posten brauchen.

- Kalkulieren Sie über mindestens sechs Monate.
- Berücksichtigen Sie auch eine Reserve für unvorhergesehene Ausgaben und für die Kosten der privaten Lebensführung.
- Denken Sie auch an die unterschiedlichen Laufzeiten der Fremdfinanzierungsmittel. Wenn die tilgungsfreie Zeit vorbei ist, kommt u. U. eine erhebliche finanzielle Mehrbelastung auf Sie zu.

Finanzierungsplan

Eigenkapital

Die Banken erwarten in der Regel, dass Sie sich als Kreditnehmerin oder -nehmer auch mit eigenen finanziellen Mitteln beteiligen.

- Geben Sie hier die Höhe des Eigenkapitals an, das Sie in das Unternehmen einbringen werden.

Fremdkapital

Einen Teil des Kapitalbedarfs werden Sie sicherlich nicht selbst decken können.

- Welchen Investitionsanteil müssten Sie z. B. durch einen Kredit abdecken?

- Welche öffentlichen Förderprogramme kommen für Sie infrage?
- Die Laufzeiten von Bankkrediten oder öffentlichen Fördermitteln sollten dabei mit dem von Ihnen aufgezeigten Liquiditätsbedarf korrespondieren.

Liquiditätsplan

Eine fundierte Liquiditätsvorschau zeigt Ihre Zahlungsfähigkeit für einen bestimmten Zeitraum an.

- Stellen Sie die zu erwartenden Einnahmen den Ausgaben für die ersten drei Jahre gegenüber.
- Wenn Sie nach Zahlen für erwartete Umsätze suchen: Kammern, Verbände, Banken und Sparkassen können Ihnen hier mit Branchenwerten helfen.
- Legen Sie Branchendaten zur Zahlungsmoral Ihrer Kunden vor und erklären Sie, wie Sie z. B. lange Zahlungsfristen überbrücken können.
- Erklären Sie, wie lange es dauern wird, bis Sie tatsächlich „schwarze Zahlen“ schreiben werden, und wie Sie die Zeit bis dahin finanziell überstehen können.

Ertragsvorschau/Rentabilitätsrechnung

Die Ertragsvorschau/Rentabilitätsrechnung zeigt, ob sich Ihr Vorhaben lohnt.

- Werden Ihre Umsätze höher sein als Ihre Kosten?
- Zeigen Sie, welche Umsätze Sie mit welchem Produkt oder welcher Dienstleistung bei welchen Kunden machen.
- Die Zahlen müssen – auch wenn es sich um Schätzungen handelt – nachvollziehbar sein.
- Wenn Sie nach Zahlen für erwartete Umsätze suchen: Kammern, Verbände, Banken und Sparkassen können Ihnen hier mit Branchenwerten helfen. Erläutern Sie auch, welche Maßnahmen Sie planen, wenn ein geringer bis gar kein Umsatz erzielt wird.

→ Vorsicht vor Fehlern: Stolpersteine

- fehlende Kenntnisse über Markt und Wettbewerbsverhältnisse
- kein Überblick über Finanzbedarf und Eigenkapital
- keine überzeugende Präsentation
- Businessplan unklar, unverständlich, nicht überschaubar

→ Informationen im Internet

BMW-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

- **Businessplan**
- **Checklisten und Übersichten zum Businessplan**

Festen Boden unter den Füßen: Der Standort

Die meisten Gründerinnen und Gründer entscheiden sich nach subjektiven Kriterien für ihren Unternehmensstandort: eigener Wohnsitz, Wohnsitz der Familie, vertrautes Umfeld, Arbeitsstelle des Partners usw. Die Entscheidung für oder gegen einen Standort berührt alle wichtigen Faktoren eines Unternehmenskonzeptes: Kunden, Lieferanten, Konkurrenz, Arbeitskräfte, Kosten, Verkehrsanbindungen, Infrastruktur usw. Das bedeutet: Man muss einen Standort finden, der das Konzept und die Zielsetzung des Unternehmens am besten unterstützt. Dafür sollte jede Gründerin und jeder Gründer herausarbeiten, welche Bedeutung „ihr“ oder „sein“ Standort für den Unternehmenserfolg hat.

Welcher Standort ist der richtige?

Den optimalen Standort gibt es nicht. Welcher Standort der richtige ist, hängt von den Besonderheiten des Unternehmens ab: Der Einzelhandel beispielsweise braucht Laufkundschaft, ein überregional tätiges Dienstleistungsunternehmen kann seinen Sitz überall haben, das produzierende Gewerbe muss meist ins Industriegebiet. In der Regel stehen für Gründer oder bestehende Unternehmen (bei einer Erweiterung) mehrere Standorte zur Auswahl. Vergleichen Sie sie nach objektiven Kriterien miteinander, um zu einer optimalen Entscheidung zu kommen.

Betriebsort und Umfeld

Zu jedem Standort gehört erstens der eigentliche Betriebsort und zweitens dessen Umfeld. Der Betriebsort umfasst das betreffende Grundstück und die Betriebsräume mit ihren Eigenheiten. Das Umfeld ist das weitere Einzugsgebiet, also die Straße, das Stadtviertel, eine bestimmte Stadt, eine Region (z. B. das Ruhrgebiet), ein Bundesland oder ein Staat. Beide – Betriebsort und Umfeld – müssen bei der Standort-suche nach bestimmten Kriterien bewertet werden.

Harte und weiche Standortfaktoren

Dabei sollten Sie zwischen so genannten harten und weichen Standortfaktoren unterscheiden. Harte Standortfaktoren (z. B. Verkehrsanbindung, Arbeitsmarkt, Zustand des Betriebsgebäudes) lassen sich in Daten und Zahlen wiedergeben und haben messbaren Einfluss auf die Unternehmenstätigkeit. Weiche Standortfaktoren (z. B. Wohnumfeld, Umweltqualität, Freizeitwert, Image der Kommune) sind dagegen schwer messbar und haben kaum Einfluss auf die konkrete Unternehmenstätigkeit. Sie können aber eine wichtige Rolle für die Arbeitsmotivation und Verfügbarkeit von Arbeitskräften spielen. Sie bestimmen vor allem das Umfeld des Unternehmens.

Welche harten Standortfaktoren bietet das Umfeld?

- Kunden: Haben Sie genügend Kunden am Standort? Besonders relevant für den Einzelhandel ist: Wie viele Gehminuten entfernt gibt es wie viele potenzielle Kunden (Haushalte)? Achtung: Bis zu fünf Gehminuten entfernt wohnen 70 Prozent aller potenziellen Kunden.
- Konkurrenten: Gibt es Konkurrenz am Standort?
- Verfügbare Gewerbeflächen: Gibt es genügend freie und erschlossene Gewerbeflächen?
- Höhe der Gewerbesteuer: Ist die Gewerbesteuer akzeptabel? Zwischen einzelnen Kommunen bestehen z. T. erhebliche Unterschiede in der Höhe des Gewerbesteuerhebesatzes.
- Höhe der Mieten bzw. Pachten: Ist das Miet- bzw. Pachtniveau akzeptabel?
- Förderung: Gibt es Kapitalgeber und spezielle Fördermittel?
- Verkehrsanbindung: Ist die Verkehrsanbindung gut? Ist der Standort gut erreichbar?

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal
www.existenzgruender.de

→ Standort

→ **Checkliste: Kommt der Standort infrage?**

5. Die Finanzierung



Lohnt sich der Aufwand? Rentabilitätsvorschau

Die Gründung einer selbständigen Existenz lohnt sich nur dann, wenn sie auf Dauer ausreichend Gewinn verspricht, also rentabel ist.

Um zu beurteilen, ob Sie als Selbständige oder Selbständiger tatsächlich auf Ihre Kosten kommen, müssen Sie vor Ihrer Gründung unbedingt die folgenden Fragen beantworten:

- **Wie viel Geld muss bzw. will ich mit meiner Selbständigkeit verdienen,** um meine laufenden Kosten (Miete, Lebensmittel, Versicherungen usw.) und eventuell die meiner Familie zu finanzieren? Wie viel will ich kurz-, mittel- und langfristig verdienen, um mir eine finanzielle Reserve zu schaffen?
- **Ermitteln Sie Ihre jährlichen privaten Ausgaben.** Sie müssen später über die Einnahmen aus Ihrer beruflichen Selbständigkeit gedeckt werden (Unternehmerlohn).
 - Miete o. vergleichbare Kosten
 - Lebensmittel/Hausrat/Kleidung usw.
 - Strom/Heizung/Wasser/Müllabfuhr

- Telekommunikation
- Freizeit
- Kindergarten
- Sonderausgaben (Weihnachten, Geburtstage, Urlaub, Reparaturen u. a.)
- Versicherungen
- Rücklage für Einkommensteuer
- Unterhaltsverpflichtungen
- Tilgung/Zinszahlung für Privatdarlehen usw.

Ziehen Sie von Ihren Ausgaben alle Einnahmen wie beispielsweise das Einkommen Ihres Partners, Mieteinnahmen, Gründungszuschuss ab, und Sie erhalten als Ergebnis die Höhe Ihrer privaten Ausgaben, die auf jeden Fall über Ihre berufliche Selbständigkeit gedeckt werden müssen (erforderlicher Unternehmerlohn).

- **Wird mein Unternehmen genug Geld erwirtschaften?** Bei der Beantwortung dieser Frage hilft Ihnen die Rentabilitätsvorschau. Sie sollte mindestens die ersten drei Geschäftsjahre umfassen. Wenn Sie öffentliche Förderdarlehen in Anspruch nehmen, berücksichtigen Sie bitte die später einsetzende Tilgung (Rückzahlung des Darlehens), um Liquiditätsengpässe zu vermeiden.

Das Betriebsergebnis sollte Ihnen ermöglichen, Ihren Unternehmerlohn (bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften) zu decken, eine Liquiditätsreserve zu schaffen und ggf. Ihre betrieblichen Kredite zu tilgen.

- **Erwartete Umsatzerlöse:** Schätzen Sie, wie viel Umsatz Sie in den nächsten Jahren machen werden. Orientieren Sie sich an den Umsatzzahlen der Branche, in der Sie Ihr Unternehmen gründen. Die Kammern, Banken oder auch Branchenverbände haben in der Regel entsprechende Daten aus Ihrer Region. Staffeln Sie Ihre Umsatzschätzungen: Im ersten Jahr müssen Sie von eher niedrigen Umsatzerwartungen ausgehen. Im zweiten Jahr können Sie, wenn die Auftragsentwicklung entsprechend verläuft, von einer Steigerung ausgehen. Beachten Sie aber: Eine Umsatzsteigerung kommt nicht von allein; Sie müssen auch etwas dafür tun.

Für den Einzelhandel veröffentlicht das Institut für Handelsforschung, Universität Köln, jährliche Vergleichsdaten. Gewinnspannen für das so genannte Kleingewerbe ermitteln die Oberfinanzdirektionen mithilfe so genannter Richtsatzsammlungen.

- **Wareneinsatz** (gilt nicht für Dienstleister): Nur wenn Sie den Einkaufspreis der Waren kennen, die Sie verkaufen oder bearbeiten möchten, können Sie Ihren voraussichtlichen Umsatz berechnen. Erkundigen Sie sich bei Großhändlern und auf Fachmessen oder ggf. auch bei Unternehmen derselben Branche.
- **Aufwendungen:** Führen Sie hier die Kosten z. B. für Computer, Software, Miete, Versicherungen oder Personal auf.

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ **Rentabilitätsvorschau**

→ **Checkliste Rentabilitätsvorschau**

Was soll der Spaß kosten? Kapitalbedarf

Wie viel Startkapital ist für die Unternehmensgründung erforderlich? Anders gesagt: Wie hoch ist der Kapitalbedarf oder Finanzbedarf? Überlegen Sie genau! Denn eine gute Finanzierung ist die Basis für den erfolgreichen und sicheren Aufbau Ihres Unternehmens. Und wieder gilt: Sprechen Sie in allen Geldangelegenheiten unbedingt mit Ihrem Berater (auch mit der Kammer und insbesondere mit Ihrer Bank)! Ermitteln Sie zunächst die Höhe der notwendigen Investitionen!

- Wie viel Geld brauchen Sie langfristig (z. B. für Grundstück, Gebäude, Maschinen, Fahrzeuge usw.)?
- Wie viel Geld brauchen Sie kurz- und mittelfristig z. B. für die Einrichtung des ersten Material- und Warenlagers, für Außenstände und besondere Belastungen in der Gründungsphase?
- Planen Sie eine Reserve für Unvorhergesehenes ein!

Außerdem:

- Wie hoch sind die laufenden Kosten (Betriebsmittel)? Der Bedarf an Betriebsmitteln wird häufig unterschätzt. Wichtige Fragen sind hier in der Anfangsphase: Wann „kommt“ das erste Geld „rein“? Wie groß muss also das erste finanzielle Polster sein?

- Wie teuer ist die Gründung selbst? Wird ebenfalls häufig vernachlässigt: Schon die Zeit vor dem Unternehmensstart kostet Geld.

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ **Kapitalbedarf**

→ **Checkliste Kapitalbedarf**

Wer soll das bezahlen? Finanzierung

Sie müssen sich nun um die Finanzierung kümmern, also Geldquellen für Ihr Unternehmen finden. Quellen sind: Eigenkapital – Ihr eigenes Geld- und Beteiligungskapital/Fremdkapital – Bankkredite, aber auch öffentliche Fördermittel.

Eigenkapital

Je mehr Eigenkapital Sie haben, desto besser:

- als Sicherheits- und Risikopolster, um finanzielle Engpässe zu vermeiden, die zur Insolvenz führen können;
- als Zeichen für Ihre Kreditwürdigkeit gegenüber Geldgebern. Denn wer bereit ist, auch eigenes Geld zu riskieren, erweckt mehr Vertrauen bei Kreditgebern.

Wichtig: Unter 20 Prozent sollte der Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital möglichst nicht liegen, eher höher. Prüfen Sie deshalb gründlich alle „Quellen“ für Ihre Eigenmittel!

Eigenkapitalquellen

- **Unternehmerkapital.** Die Förderprogramme „Unternehmerkapital – ERP-Kapital für Gründung“ und „KfW-Unternehmerkredit“ (Programmteil B ab drei Jahre) wenden sich an Existenzgründer, junge Unternehmer und etablierte Unternehmen und verhelfen ihnen zu „haftenden Eigenmitteln“
- **Verwandte und Freunde.** (bei geringeren Kapitalbedarfssummen)
- **Partner/Gesellschafter.** Auch Teilhaber können Ihnen zusätzliches Eigenkapital liefern. Allerdings wollen sie dafür in der Regel auch ein Mitspracherecht haben
- **Kapitalbeteiligungsgesellschaften.** Anstelle eines Partners können Sie sich auch eine Beteiligung über eine öffentlich geförderte oder eine private Beteiligungsgesellschaft suchen. Die öffentlichen Beteiligungsgesellschaften der Bundesländer sind eigens geschaffen worden, um jungen Betrieben Mittel zur Verfügung zu stellen, die diese aus eigenen Ersparnissen oder Teilhabereinlagen allein nicht aufbringen können (und die die Banken wegen mangelnder Sicherheiten nicht leihen wollen). Weitere Informationen bietet die mittelständische Beteiligungsgesellschaft in Ihrem Bundesland. Dagegen steigen die privaten „Venture Capital“-Gesellschaften erst bei 7-stelligen Summen ein und erwarten zudem wesentlich höhere Renditen. Kapitalbeteiligungen sind meist stille Beteiligungen über eine feste Laufzeit; in der Regel

10 Jahre. Auskünfte erteilt: Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Fremdkapital

Wenn Sie die Höhe Ihres Eigenkapitals kennen, werden Sie feststellen, ob Sie zusätzliches Geld benötigen, also Fremdkapital, sprich: Kredite in Form von Bankkrediten oder öffentlichen Förderkrediten.

Darlehen von Kreditinstituten

Kredite erhalten Sie von Ihrer Hausbank (oder der Bank, die es werden soll) zu den aktuellen Zinssätzen. Die Laufzeit eines Darlehens sollte mit der Nutzungsdauer der Investition übereinstimmen, die Sie mit dem Darlehen finanzieren wollen.

Gerade in der Anfangsphase kann es sinnvoll sein, die Tilgung eines Darlehens möglichst lange zu strecken. Immerhin verbessern Sie so Ihre Zahlungsfähigkeit. Sie sollten dabei jedoch nicht außer Acht lassen, dass jede Tilgungsstreckung Ihr Darlehen verteuert.

Finanzierungsarten

Kredite werden nach ihrer Laufzeit in kurz-, mittel- oder langfristig unterschieden.

Kurzfristige Finanzierung (bis zwölf Monate Laufzeit)

→ Kontokorrentkredit

Der Kredit für Ihr Geschäftskonto, über das alle laufenden Zahlungen abgewickelt werden. Der Kontokorrentkredit dient als kurzfristiges Finanzierungsmittel, nicht jedoch für Anlagegüter oder für langfristig gebundene Teile Ihres Umlaufvermögens. Vereinbaren Sie mit Ihrer Hausbank einen Kreditrahmen. Faustregel: ein Monatsumsatz.

→ Lieferantenkredit

Der Lieferantenkredit entsteht dadurch, dass Sie eine Ware oder eine Dienstleistung nicht sofort, sondern erst später bezahlen können (in der Regel haben Sie ein „Zahlungsziel“ von 30 Tagen).

→ Wechsel

Sie können heute Waren beziehen und müssen diese erst später bezahlen. Ihr Lieferant verlangt für

die Waren zunächst kein Geld, sondern er stellt eine Wechselurkunde aus, auf der Ihr Name und die Gültigkeitsdauer des Wechsels vermerkt sind. Ihr Lieferant kann den Wechsel nun innerhalb der Gültigkeitsdauer zum Ausgleich eigener Verbindlichkeiten an seine Gläubiger weitergeben. Sie als Schuldner müssen das Geld zum Stichtag an den zuletzt vermerkten Gläubiger, also den Besitzer des Wechsels, zahlen.

Mittelfristige/langfristige Finanzierung

(ab 12 Monate Laufzeit)

→ Investitionskredit

Der Investitionskredit dient zur Finanzierung des Anlagevermögens (Grundstück, Gebäude, Maschinen, Fuhrpark usw.). Die Laufzeit des Kredits ist abhängig von Ihrer Kreditsumme, Ihrer Zahlungsfähigkeit, den Zinsen usw.

Scheuen Sie sich nicht vor Schulden. Aber:

- Gehen Sie nicht zum erstbesten Kreditinstitut, nur weil es gleich an der nächsten Ecke liegt. Als erste Adresse empfiehlt sich Ihre Hausbank, denn dort sind Sie bereits bekannt – und dort kennt man sich mit den örtlichen Verhältnissen aus.
- Prüfen Sie die Leistungen und Konditionen anderer Institute. Verhandeln Sie frühzeitig über Kreditkonditionen.
- Reden Sie mit den entscheidenden Leuten in den Banken und Sparkassen: Zweigstellenleiter, Filialdirektoren oder Leiter von Sonderkreditabteilungen sind nicht nur für die großen Kunden da.
- Legen Sie bei Ihren Verhandlungen Ihr unternehmerisches Konzept, Ihre Rentabilitätsvorschau und Ihren Finanzierungsplan auf den Tisch. Geben Sie Ihrer Gesprächspartnerin bzw. Ihrem Gesprächspartner das sichere Gefühl, ein durchdachtes und aussichtsreiches Vorhaben mitzutragen.
- Bedenken Sie, dass das Kreditinstitut zu Ihrem Vorhaben passen sollte: Es kann von Vorteil sein, die in Ihrer Branche und bei Ihren zukünftigen Geschäftspartnern üblichen Bankverbindungen zu nutzen.
- Lassen Sie sich nicht in die Rolle der Bittstellerin bzw. des Bittstellers drängen. Die Kreditinstitute sollten Ihnen eine Ablehnung Ihrer Finanzierung begründen. Überarbeiten Sie ggf. Ihr Unternehmenskonzept mit der fachkundigen Hilfe eines Gründungsberaters. Gibt die Bank mangelnde Sicherheiten als Ablehnungsgrund an, erkundigen Sie sich nach den Besicherungshilfen der Bürgschaftsbanken, die es in jedem Bundesland gibt. Bedenken Sie, dass es das Geschäft der Kreditinstitute ist, Geld zu verleihen.

- Sprechen Sie aber auch den Finanzfachmann in Ihrer Gesprächspartnerin bzw. Ihrem Gesprächspartner an; lassen Sie sich von ihnen bzw. seinen Erfahrungen berichten, fragen Sie nach ihrer bzw. seiner Expertenmeinung zu Ihren Plänen.
- Beim ERP-Gründerkredit – StartGeld stellt die KfW die Hausbank in jedem Fall immer zu 80 Prozent von der Haftung frei.
- ERP-Gründerkredit – Universell und der KfW-Unternehmerkredit (Programmteil A für Fremdkapitalfinanzierungen) sind banküblich zu besichern.
- Bei einigen KfW-Förderprogrammen sind Bonität und Sicherheiten des Kunden ausschlaggebend für den Zinssatz. Für Gründerinnen und Gründer betrifft dies den KfW-Gründerkredit – Universell. Dabei werden die Konditionen-Obergrenzen von der KfW Bankengruppe festgelegt. Den konkreten Zinssatz ermittelt die Hausbank.

Bankgespräch

Förderkredite und Bankkredite müssen bei der Hausbank beantragt werden. Aber: Nicht jede Gründerin und nicht jeder Gründer hat dabei Erfolg. Wichtig ist nicht zuletzt ein gut vorbereitetes und richtig geführtes Gespräch mit Ihrem „Banker“.

→ Vorbereitung

Gehen Sie nicht unvorbereitet zur Bank. Je besser Sie vorbereitet sind, desto größer sind Ihre Chancen, das zu bekommen, was Sie erreichen wollen. Zur guten Vorbereitung gehören ein ausgereiftes Konzept, die Investitions- und Rentabilitätsplanung und die Absatzplanung.

→ Unterlagen vorab

Erkundigen Sie sich, ob und welche Unterlagen ggf. vor dem Gespräch eingereicht werden sollen.

→ Rentabilität darlegen

Damit Sie die Bank für Ihr Vorhaben gewinnen können, müssen Sie den Kundenberater von der Rentabilität Ihres Unternehmensplanes überzeugen. Schildern Sie, warum die geplanten Investitionen notwendig sind. Begründen Sie, welches Umsatz- und Ertragspotenzial die Investition schafft und wie Sie sich von der Konkurrenz abheben. Bereiten Sie Ihre Unterlagen entsprechend auf.

→ Berater mitnehmen

Es spricht nichts dagegen, dass Sie einen Berater mitnehmen. Doch reden müssen hauptsächlich Sie. Die vom Berater erstellte Rentabilitätsberechnung sollten Sie selbst erläutern. Ein „Banker“ würde

Ihnen kaum abnehmen, dass Sie ihre Planungen umsetzen werden, wenn Sie diese nicht einmal erklären können.

→ **Rollenverteilung klären**

Wenn Sie Ihren Partner oder Berater mit zum Bankgespräch nehmen, regeln Sie vorher die Rollenverteilung. Sie müssen das Gespräch führen.

→ **Sicher auftreten**

Viele Gründerinnen und Gründer verhalten sich im Bankgespräch wie unsichere Bittsteller. Treten Sie selbstsicher und beharrlich auf. Wenn Sie nicht zeigen, dass Sie hundertprozentig hinter der geplanten Investition stehen, werden Sie die Bank nicht überzeugen. Je mehr Informationen Sie dabei über die geplante Investition geben, desto besser sind Ihre Chancen. Machen Sie dem Kundenberater klar, dass Sie ihn auch künftig gut informieren werden und an einer vertrauensvollen Zusammenarbeit interessiert sind.

→ **Von mehreren Stellen beraten lassen**

Lassen Sie sich von mehreren Stellen beraten. Rechnen Sie damit, dass nicht jede Bank vor Ort Ihr Vorhaben finanzieren wird. Vereinbaren Sie deshalb Termine bei verschiedenen Banken. Nutzen Sie die Möglichkeit, Informationsmaterial beim Bundeswirtschaftsministerium, den Förderinstituten der Länder oder der KfW Bankengruppe anzufordern.

→ **Geschäftspartner suchen**

Knüpfen Sie Kontakte zu möglichen Geschäftspartnern. Eine Referenzliste bzw. Bestätigungen des Interesses an künftigen Aufträgen dokumentieren Ihre Erfolgsaussichten.

→ **Konzept ggf. überprüfen**

Im Fall einer Ablehnung: Fragen Sie unbedingt nach den Gründen. Nutzen Sie diese, um Ihr Konzept zu überprüfen, und arbeiten Sie die Argumente dort ein.

→ **Fristen einhalten**

Wer Fördermittel nutzen will, muss unbedingt die Fristen einhalten. Die Anträge sind vor der Investition zu stellen, zwischen Antrag und Auszahlung der Mittel können mehrere Wochen vergehen. Kalkulieren Sie die Bearbeitungszeit bei der Hausbank ein. Größere und riskantere Vorhaben werden im internen Kreditausschuss der Bank diskutiert. Dieser braucht gute Argumente und Unterlagen.

→ **Probleme und Lösungen bedenken**

Fragen Sie sich, welche Probleme die Bank sehen könnte. Werden Sie auf diese angesprochen, zeigen Sie Lösungsansätze auf. Damit beweisen Sie Kompetenz. Sprechen Sie Ihr Vorhaben und die Situation des Bankgesprächs mit Ihren Bekannten durch. Deren Fragen und Einwände können Hinweise auf Schwachstellen in Ihrem Konzept sein.

→ **Öffentliche Fördermittel verlangen**

Behalten Sie das Ziel des Gesprächs im Auge: Zunächst müssen Sie die Bank überzeugen, Ihr Vorhaben zu finanzieren. Dann suchen Sie nach der günstigsten Lösung. Die lautet in der Regel: Öffentliche Fördermittel, ergänzt um ein Hausbankdarlehen. Rät die Bank von Fördermitteln ab, weil sie sich an frühere Erfahrungen mit einem komplizierten und langwierigen Verfahren erinnert, bleiben Sie hartnäckig. Bei einigen Förderprogrammen dauert die Bewilligung nicht mal eine Woche und es sind oftmals nur zwei Formulare einzureichen.

→ **Förderprogramme kennen**

Bewährt hat es sich, wenn Sie gleich die infrage kommenden Programme nennen können. Informieren Sie sich also vor dem Bankgespräch. Dann kann Ihnen auch niemand weismachen, dass kein Förderprogramm auf Ihre Investition zutrifft.

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ **Finanzierungswissen**

→ **BMWi-eTraining „Vorbereitung auf das Bankgespräch“**

→ **BMWi-eTraining „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“**

Förderdatenbank des Bundes

www.foerderdatenbank.de

Wenn die Bank keinen Kredit gibt: Beteiligungskapital

Gründerinnen, Gründer und junge Unternehmen haben in der Regel Probleme, genügend Kapital für größere und risikoreichere Projekte „aufzutreiben“. Der Grund: Bei Neulingen im Markt ist es – anders als bei etablierten Unternehmen – schwierig, die Erfolgchancen, vor allem eines neuen Produktes oder eines neuen Verfahrens, zu beurteilen. Hier können Beteiligungsgesellschaften oder private Geldgeber einspringen.

Sie bieten Beteiligungskapital ohne die banküblichen Sicherheiten an: eben Risikokapital (Wagniskapital, Venture Capital). Beteiligungskapital ist dabei nichts anderes als Eigenkapital, das dem Unternehmen von Beteiligungsgesellschaften oder außenstehenden Privatpersonen zur Verfügung gestellt wird. Es erhöht den Liquiditätsspielraum und dient einer betriebsgerechten Unternehmensfinanzierung.

Aber: Zur kurzfristigen Betriebsmittelfinanzierung ist es kaum geeignet.

Wofür Beteiligungskapital?

Beteiligungskapital kann in Anspruch genommen werden:

- zur (Mit-)Finanzierung größerer Investitionen für Immobilien, Maschinen und Geräte
- um Gesellschafter auszuzahlen oder Erbaueinandersetzungen zu beenden
- für die Wachstumsfinanzierung, um z. B. ein Produkt in den Markt einzuführen
- für besonders kostenintensive technologieorientierte Gründungen
- zur erfolgreichen Bewältigung von Turnaround-Situationen

Wer stellt Beteiligungskapital zur Verfügung?

Es gibt in Deutschland weit über 200 Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Welche Gesellschaft für welches Projekt infrage kommt, ist den Informationen des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften in Berlin (BVK) zu entnehmen (s. Adressen). Kapitalgeber sind:

- Banken und Industrieunternehmen, aber auch private Finanziere (auch aus dem Ausland). Sie übernehmen Beteiligungen ab ca. 250.000 Euro; allerdings auch nur dann, wenn hohe Renditen (von mehr als 25 Prozent) in Aussicht stehen
- die öffentlich geförderten mittelständischen Beteiligungsgesellschaften. Sie sind nicht in erster Linie gewinnorientiert und bieten Beteiligungen an, die speziell auf kleine und mittlere Unternehmen sowie Gründungen zugeschnitten sind. Gesellschafter sind Kammern, Verbände und Banken, die keinen Einfluss auf die laufende Geschäftsführung

nehmen. Die mittelständischen Beteiligungsgesellschaften sind in nahezu allen Bundesländern vertreten

- die KfW Bankengruppe. Sie beteiligt sich an kleinen und mittleren Unternehmen, außerdem an Kapitalbeteiligungsgesellschaften, die kleinen und mittleren Unternehmen Beteiligungskapital zur Verfügung stellen
- Business Angels Network Deutschland (BAND). Bei den Business Angels handelt es sich um Privatpersonen oder Unternehmer, die nicht nur Beteiligungskapital zur Verfügung stellen, sondern Gründern auch mit ihren Erfahrungen zur Seite stehen

Förderung von Beteiligungen

- ERP-Beteiligungsprogramm zur Finanzierung von Errichtung, Erweiterung, Rationalisierung, Innovation, Unternehmensumstellung für Kapitalbeteiligungsgesellschaften (KfW)
- ERP-Startfonds (KfW)
- ERP-Innovationsprogramm (KfW)
- High-Tech Gründerfonds (High-Tech Gründerfonds Management GmbH)

Öffentliche Starthilfen: Förderprogramme

Der Start in die unternehmerische Selbständigkeit wird durch Hilfen von Bund und Ländern unterstützt.

Einen vollständigen und aktuellen Überblick über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union gibt die Förderdatenbank des Bundes. Eine einfache Benutzerführung hilft Ihnen bei der Suche.

- **Schnell- und Detailsuche:** z. B. nach Fördergebiet, Förderberechtigte, Förderbereich, Förderart
- **Förderassistent:** hilft, durch Eingabe von Suchkriterien geeignete Förderprogramme auszuwählen
- **Inhaltsverzeichnis:** sortiert nach Förderthemen
- Suche nach FuE-Bereichen: möglich für technologieoffene und technologiespezifische Förderung
- **Ergebnisliste:** Kurzttext zu jedem gefundenen Programm
- **Dokumentansicht:** aktuelle Hinweise zu Programmen (Verfügbarkeit, Ansprechpartner, weiterführende Informationen usw.)
- **Informationsrubriken:** Grundlagen und Praxis der Förderung

Informationen zu Förderprogrammen finden Sie auch in den kostenlosen Broschüren des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie.

Fragen Sie auch das für Sie zuständige Landeswirtschaftsministerium! Alle Bundesländer verfügen über eigene Förderprogramme. Auch die Hausbanken leisten wichtige Beratungsdienste.

Öffentliche Fördermittel (des Bundes und der Länder) müssen Sie in der Regel bei Ihrer Hausbank beantragen. Gehen Sie keine finanziellen Bindungen ein, ohne sich über Förderprogramme informiert und diese vor dem Vorhabensbeginn beantragt zu haben. Im Nachhinein werden keine Fördermittel bewilligt (Ausnahme: Investitionszulage)!

Auch hier gilt – und zwar ganz besonders: Lassen Sie sich beraten! Beratung muss nicht teuer sein. Aber ohne Rat können Sie viel Geld verschenken.

Wichtige Förderprogramme des Bundes und der Länder für Gründer/-innen

Vor der Gründung

- Zuschüsse zur Gründungsberatung
- ERP-Kapital für Gründung
- ERP-Gründerkredit – StartGeld

- Mikrokreditfonds Deutschland
- EXIST-Gründerstipendium
- Existenzgründungsdarlehen der Länder

Nach der Gründung

- Zuschüsse zur Unternehmensberatung
- Gründercoaching Deutschland
- ERP-Gründerkredit – Universell
- KfW-Unternehmerkredit

Seit 1960 werden Gründungen mit ERP-Darlehen und Bürgschaften unterstützt. Dabei stammen die ERP-Gelder aus dem European Recovery Program (ERP), die 1948 als „Marshallplanhilfe“ für den Wiederaufbau der deutschen Wirtschaft bereitgestellt wurden. Daraus entstand später das ERP-Sondervermögen des Bundes. Es wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie verwaltet.

Voraussetzung für eine Förderung

Antragstellerinnen oder Antragsteller müssen eine ausreichende fachliche und kaufmännische Qualifikation nachweisen. Darüber hinaus wird erwartet, dass eine selbständige und tragfähige „Vollexistenz“ als Haupterwerbsgrundlage entsteht. Ausnahme ist der ERP-Gründerkredit – Startgeld der KfW Bankengruppe. Hier kann das Unternehmen zunächst auch im Nebenberuf geführt werden.

- Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ Förderprogramme

→ BMWi-eTraining „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“

Förderdatenbank des Bundes

www.foerderdatenbank.de

KfW Bankengruppe

www.kfw.de

Geld gegen Vertrauen: Sicherheiten und Bürgschaften

Jedes Kreditinstitut gibt nur dann ein Darlehen, wenn es sicher ist, das geliehene Geld auch zurückzubekommen. Diese Gewissheit kann ihm der Kreditnehmer selbst vermitteln: durch Sicherheiten. Oder Dritte, die zu diesem Zweck für den Kreditnehmer einspringen: Bürgen.

Sicherheiten

Jedes Kreditinstitut gibt nur dann ein Darlehen, wenn es sicher ist, das geliehene Geld auch zurückzubekommen. Diese Gewissheit wird vermittelt durch drei Faktoren:

→ Das Erfolg versprechende Unternehmenskonzept

Von besonderer Bedeutung ist die so genannte „Kapitaldienstfähigkeit“ eines Unternehmens. Das bedeutet: Seine zu erwartende Rentabilität muss ausreichend hoch sein. Dafür sollte der Kreditnehmer diese Rentabilität plausibel aufbereitet haben. Er sollte dafür auch die Höhe des gesamten Investitionsvolumens und der benötigten Betriebsmittel genau kennen.

→ Eigenkapital

Je mehr Eigenkapital der Kreditnehmer einsetzen kann, desto besser. Bedenken Sie: Nur wer auch sein eigenes Geld riskiert, dem vertraut ein Geldgeber zusätzliches fremdes Geld an. Tipp: Zusätzliches Eigenkapital kann „bilanztechnisch“ mit dem Unternehmerkapital – ERP-Kapital für Gründung – geschaffen werden.

→ „Bewertbare“ Sicherheiten

In der Regel werden von der Hausbank bei einer Kreditvergabe „bankübliche“ Sicherheiten verlangt. Dafür überträgt der Kreditnehmer überträgt Teile seines Vermögens bzw. bestimmte Rechte daran auf den Kreditgeber. Das Spektrum dieser Sicherheiten reicht von der persönlichen Haftung bis hin zur Übereignung von eindeutig bewertbaren Mobilien oder Immobilien an die Bank: als „Pfand“.

Eine wichtige Rolle spielt das so genannte Rating (engl.: to rate = jemanden einschätzen, beurteilen). Unternehmen mit schlechter Bonität (Kreditwürdigkeit) zahlen für ihre Bankkredite höhere Zinsen. Unternehmen mit einer guten Bonität können dagegen günstige Zinssätze erhalten. Anders als bestehende Unternehmen können Gründerinnen und Gründer noch keine Jahresabschlüsse vorweisen, aus denen ersichtlich wäre, wie gut das Unternehmen läuft. Daher kommt es für Gründerinnen und Gründer vor allem darauf an, ein überzeugendes Unternehmenskonzept zu erarbeiten bzw. vorzustellen und fachliche sowie kaufmännische Qualifikationen nachzuweisen.

Wie bewerten Banken Sicherheiten?

Banken und Sparkassen bewerten die angebotenen bzw. eingeforderten Kreditsicherheiten mit Blick auf einen möglichen Verwertungserlös. Von diesem Beleihungswert nehmen sie dann in einem zweiten Schritt noch einen Sicherheitsabschlag vor. Dieser Abschlag vom Beleihungswert, der je nach Wertschwankung oder schneller Verwertbarkeit unterschiedlich hoch ausfallen kann, ergibt die Beleihungsgrenze. Die nachfolgenden Prozentangaben sind Orientierungswerte, die mitunter auch verhandelbar sind.

Immobilien:	60 bis 80 Prozent des Verkehrswertes
Sparguthaben, Sparbriefe, Festgelder:	100 Prozent des Nennwertes
Lebensversicherungen:	90 Prozent des Rückkaufwertes
Forderungen	
gegen die öffentliche Hand:	90 Prozent des Forderungsbetrages
gegen sonstige Kunden:	20 bis 80 Prozent des Forderungsbetrages
Steuererstattungsansprüche:	100 Prozent des Erstattungsanspruches

Wertpapiere	
deutsche Staatsanleihen:	90 bis 100 Prozent des Nennwertes
ausländische Staatsanleihen:	0 bis 80 Prozent des Kurswertes
Aktien (deutsche Standardwerte):	40 bis 60 Prozent des Kurswertes
Aktien (deutsche Nebenwerte):	30 bis 50 Prozent des Kurswertes
Aktienfonds:	50 bis 60 Prozent des Kurswertes
Rentenfonds:	60 bis 70 Prozent des Kurswertes
Immobilienfonds:	40 bis 70 Prozent des Kurswertes
Bürgschaften	
einer Bürgschaftsbank:	100 Prozent des Bürgschaftsbetrages
von Ehepartnern oder fremden Dritten:	je nach Bonität
Sonstiges	
Warenlager:	10 bis 50 Prozent des Einstandswertes
Einrichtungsgegenstände:	0 bis 40 Prozent des Zeitwertes
Maschinen und Geschäftsausstattung:	30 bis 60 Prozent des Zeitwertes
Fahrzeuge:	40 bis 60 Prozent des Zeitwertes (Schwacke-Liste)
Edelmetalle:	40 bis 50 Prozent des Zeitwertes
Quelle: IHK Hannover 2011	

Bürgschaften

Mangelt es beim Kreditnehmer an ausreichenden Sicherheiten, so können private (eher selten) oder öffentliche Bürgschaften der Bürgschaftsbanken weiterhelfen.

Was sind Ausfallbürgschaften?

Ausfallbürgschaften sind für die privaten Banken, Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken sowie andere Finanzierungsinstitute vollwertige Kreditsicherheiten. Eine Bürgschaftsbank bürgt hier für einen Kreditnehmer bei dessen Hausbank für einen Kredit. Sie bürgt allerdings nur bis zu 80 Prozent der Summe, für die der Kredit beantragt wurde. Für die restlichen 20 Prozent geht die finanzierende Hausbank ins eigene Risiko.

- **Achtung:** Im Insolvenzfall haftet der Kreditnehmer der Bürgschaftsbank gegenüber auch für die Summe, für die diese der Hausbank gegenüber gebürgt hat. Das heißt: Er haftet immer für die gesamte Kreditsumme! Ausfallbürgschaften können für ein einzelnes Unternehmen bis zu einer Höhe von einer Million Euro übernommen werden. In einigen Ländern bestehen Sonderregelungen. Für Kredite für Sanierungsprojekte gewähren die Bürgschaftsbanken keine Bürgschaften. Die Laufzeit der verbürgten Kredite kann bis zu 15 Jahre betragen.

Wer kann eine Ausfallbürgschaft erhalten?

In jedem Bundesland gibt es Bürgschaftsbanken, die Bürgschaften für mittelständische Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und Angehörige der Freien Berufe bei deren Kreditfinanzierung übernehmen. Finanziert werden können alle wirtschaftlich vertretbaren Vorhaben.

Wo und wie werden Ausfallbürgschaften beantragt?

- Der Antrag wird gemeinsam mit der Hausbank bei der Bürgschaftsbank gestellt.
 - „Bürgschaft ohne Bank“: Gründerinnen und Gründer, die noch auf der Suche nach einer geeigneten Hausbank sind, können sich direkt an die Bürgschaftsbank in ihrem Bundesland wenden. Die Bürgschaftsbank prüft dann das Vorhaben und gibt nach positiver Beurteilung eine Zusage.
 - Antragsformulare und Adressen gibt es im Internet unter www.vdb-info.de oder bei jeder Bürgschaftsbank.
-
- **Wichtig:** Die Hausbank und die Bürgschaftsbank frühzeitig in die eigene Planung einschalten! Vor Vertragsabschlüssen die Finanzierung klären! Alle Gespräche mit konkreten Unterlagen führen! Bürgschaftsbanken übernehmen ein besonders hohes Risiko. Sie brauchen deshalb aktuelle und umfassende Informationen.

Keine Un-Sicherheiten

Generell gilt: Je weniger Sicherheiten man der Bank überlässt, desto größer ist der unternehmerische Spielraum: Die Verfügungsgewalt über Grundstück, Maschinen oder Waren verbleibt beim Unternehmer und geht im Fall eines Zahlungsverzugs nicht auf die Bank über. Wenn Sie Sicherheiten anbieten, sollten Sie wissen, welche Risiken mit den Ihnen zur Verfügung stehenden Sicherheiten verbunden sind.

Kapitallebensversicherung

Mit Kapitallebensversicherungen, die der Altersvorsorge dienen, sollten Gründerinnen und Gründer besonders vorsichtig umgehen. Kündigt die Bank bei Zahlungsunfähigkeit des Unternehmens die Versicherung vorzeitig, so verliert man einen je nach Laufzeit erheblichen Teil seiner Einzahlungen, weil nur die niedrigen Rückkaufswerte gutgeschrieben werden. Natürlich ist auch die Altersvorsorge damit zunichte gemacht.

Bürgschaft

Bei einer Bürgschaft garantieren Dritte die Rückzahlung des Darlehens und müssen die Schuld begleichen, wenn der Kreditausfall feststeht. Abzuraten ist daher von betriebsfremden Familienangehörigen oder Freunden. Die emotionale Belastung ist enorm und führt, sollte die Bürgschaft wirksam werden, nicht selten zu dauerhaften Zerwürfnissen.

Grundstücke

Grundstückssicherheiten für Bankkredite werden in der Praxis nur als Grundschulden genommen. Die Bank hat damit für die Laufzeit des Darlehens im Falle eines Zahlungsverzugs Zugriff auf Gebäude bzw. Grundstück.

Die Grundschuld ist gläubigerfreundlicher als die Hypothek. Ein Betriebsgrundstück als Sicherheit ist meist dem privaten Wohneigentum vorzuziehen.

Sicherungsübereignung

Man kann Maschinen, Waren oder Fahrzeuge, die mithilfe eines Kredits angeschafft werden, in Form einer Sicherungsübereignung der Bank zur Verfügung stellen. Die Bank wird damit Eigentümerin der übereigneten Gegenstände, die Nutzung bleibt beim Darlehensnehmer.

Abtretung von Forderungen

Bei der Abtretung von Forderungen gegenüber Kunden als Sicherheit an die Bank sollten Gründer und Unternehmer sich über die Folgen im Klaren sein: Wendet sich die Bank bereits in der Frühphase einer Krise an Kunden, um Forderungen einzutreiben, werden diese womöglich abgeschreckt und suchen sich einen anderen Lieferanten.

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ Sicherheiten

Mieten statt kaufen: Leasing

Anstatt über einen Kredit notwendige Geräte, Maschinen, EDV-Ausstattung oder Kfz anzuschaffen, können Gründerinnen und Gründer fast alle Güter, die sie benötigen, um ihr Unternehmen zu führen, auch leasen.

Der Begriff Leasing kommt aus dem Englischen und bedeutet „Mieten“ oder „Vermieten“. Dabei zahlt der Leasingnehmer eine bestimmte monatliche Gebühr und möglicherweise eine Leasingsonderzahlung und erhält im Gegenzug das gewünschte Objekt. Außerdem übernimmt er ganz bestimmte Rechte, Risiken und Pflichten. So kann es sein, dass er für Beschädigungen haftet und Reparaturen oder Instandhaltungen ausführen muss. Die Leasinggesellschaft, die das Leasingobjekt vermietet, bleibt in jedem Fall juristische und wirtschaftliche Eigentümerin des Objekts.

Existenzgründung und Leasing

Drei Leasingaspekte sind für Gründerinnen und Gründer besonders wichtig:

→ Leasing und Liquidität

Leasing kann der Liquidität nützen. Der Leasingnehmer verfügt ab der ersten Leasingrate über ein Produkt oder ein Objekt, das er nicht im Voraus bzw. ab dem Zeitpunkt der Nutzung komplett bezahlen muss. Idealerweise können die Leasingraten aus den Erträgen, die das Leasinggut erwirtschaftet, bezahlt werden.

→ Leasing und Steuervorteile

Leasing bietet auch Steuervorteile, allerdings greifen diese bei Gründerinnen und Gründern in der Anfangsphase kaum, da bei ihnen in der Regel, wenn überhaupt, nur geringe Steuern anfallen.

→ Leasing und Service

Einige Leasinggesellschaften bieten ihren Kunden Zusatzleistungen an, z. B. Wartungs- und Versicherungsverträge oder Softwareservice. Die Kosten für diesen Service sind in entsprechend höheren Leasingraten enthalten.

→ Kleinstleasing

Leasinggesellschaften, die auf Kleinstleasing spezialisiert sind, bieten spezielle Ablaufverfahren und günstige Konditionen an. Sie haben meist einen sogenannten Leasing-Shop. Dabei handelt es sich um gebrauchte Leasinggegenstände, die beispielsweise aus ausgelaufenen Leasingverträgen stammen.

→ Ein Vergleich zwischen Leasingrate, Vertragslaufzeit, Restwert und Vertragsart lohnt sich, denn nicht immer ist der Leasingvertrag mit der niedrigsten Leasingrate der günstigste. Neben der Höhe der Leasingraten müssen auch die übrigen Bedingungen (Abrechnung nach Ablauf der Laufzeit, Kosten bei vorzeitigem Abbruch des Vertrags usw.) und Serviceleistungen der Gesellschaften geprüft werden. Ob im konkreten Fall eine Leasingfinanzierung tatsächlich günstiger ist als eine Kreditfinanzierung, sollte über eine Vergleichsrechnung festgestellt werden. Dabei helfen Ihnen Ihr Steuerberater oder auch freie Leasingvermittler, die mit unterschiedlichen Leasinggesellschaften zusammenarbeiten und das optimale Leasingangebot erarbeiten können.

→ Informationen im Internet

BMW-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ **Leasing**

→ **Checkliste: „Bevor Sie den Leasingvertrag unterzeichnen“**

6. Die Formalitäten



Passend für jeden Zweck: Rechtsform

Eine Rechtsform ist wie ein festes Gerüst für Ihr Unternehmen. Je nach Wahl der Rechtsform hat dies unterschiedliche rechtliche, steuerliche und finanzielle Folgen. Sie sollten daher auf jeden Fall Ihren Steuerberater und Anwalt in die Entscheidung mit einbeziehen. Klar ist: Es gibt weder die optimale Rechtsform noch die Rechtsform auf Dauer, denn mit der Entwicklung des Unternehmens ändern sich auch die Ansprüche an dessen Rechtsform.

Wer sich mit dem Thema Rechtsform beschäftigt, trifft immer wieder auf zwei Begriffe: „Personengesellschaft“ und „Kapitalgesellschaft“. Zu den Personengesellschaften zählen Rechtsformen wie die Gesellschaft des bürgerlichen Rechts GbR, Kommanditgesellschaft KG, offene Handelsgesellschaft OHG, die Partnerschaftsgesellschaft PartG oder auch die GmbH & Co. KG. Typisch für Personengesellschaften ist, dass die Gesellschafter für die Schulden des Unternehmens mit ihrem persönlichen Vermögen haften und kein Mindestkapital aufbringen müssen.

Anders verhält es sich bei den Kapitalgesellschaften. Zu ihnen gehören die Gesellschaft mit beschränkter Haftung GmbH, die Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) UG und die Aktiengesellschaft AG. Ihre Gesellschafter bzw. Aktionäre haften – mit Aus-

nahmen – nur in Höhe ihrer Einlage. Die Haftungsbeschränkung ist je nach Branche ein wichtiger Grund für die Wahl einer Kapitalgesellschaft als Rechtsform. Für größere Vorhaben spielt allerdings auch die notwendige Kapitalbeschaffung eine Rolle, die hier über Gesellschafter bzw. Aktionäre möglich ist, ohne dass diese aktiv an der Geschäftsführung beteiligt werden müssen.

Neben dieser groben Einteilung in Kapital- und Personengesellschaften beinhalten die verschiedenen Rechtsformen aber noch weitere Besonderheiten. Prüfen Sie, welche Kriterien Ihre Rechtsform erfüllen soll:

→ **Wollen Sie Ihr Unternehmen allein oder mit Partnern führen?**

Je nachdem, ob Sie Ihr Unternehmen allein oder gemeinsam mit einem oder mehreren Partnern führen wollen, sollten Sie die geeignete Rechtsform wählen.

→ **Wollen Sie möglichst wenige Formalitäten bei der Gründung haben?**

Der bürokratische Aufwand ist je nach Rechtsform sehr unterschiedlich. Gründer müssen diese Aufgaben (z. B. Einberufung und Dokumentation von Gesellschafterversammlungen usw.) zumeist selbst übernehmen, da sie noch nicht über die entsprechende personelle Ausstattung verfügen.

→ **Wie umfangreich sollte Ihre Haftung sein?**

Der Vorteil bei Kapitalgesellschaften ist, dass die Haftung der Gesellschafter in der Regel auf ihren Kapitalanteil beschränkt bleibt. Dies gilt aber nur für die vertragliche Haftung, nicht aber beispielsweise für die Produkthaftung. Beim Einzelunternehmen oder bei Personengesellschaften haften die Gesellschafter in der Regel unbeschränkt mit ihrem Privatvermögen.

→ **Wie hoch ist Ihre Steuerbelastung?**

Je nach Gewinnhöhe bietet jede Rechtsform unterschiedliche Möglichkeiten, Steuern zu sparen. Berechnen Sie daher gemeinsam mit Ihrem Steuerberater, welche Rechtsform in welcher Ausgestaltung und bei welcher Ertragslage das steuerliche Optimum bietet. Auf keinen Fall gibt es DAS Steuersparmodell. Bedenken Sie auch, dass je nach Rechtsform zusätzliche Steuern anfallen können, z. B. die Lohnsteuer für das Geschäftsführergehalt bei der GmbH.

→ **Passt die Rechtsform zu Ihrer Branche?**

Eine Rechtsform sollte immer auch zum Unternehmen und zu seiner Branche passen. Ob der Unternehmer im Schadensfall mit seinem Privatvermögen oder seinem Kapitalanteil haftet, wird je nach Branche und Risiko unterschiedlich gehandhabt. Für einen Vermögensberater mag beispielsweise die GmbH die übliche Rechtsform sein, ein Journalistenbüro würde dagegen eher die GbR wählen.

→ **Welchen Aufwand können und wollen Sie für Ihre Buchführung betreiben?**

Neben dem Steuergesetz entscheidet auch die Rechtsform darüber, ob ein Unternehmen buchführungspflichtig ist oder nicht. Dies hat beträchtliche Folgen, schließlich ist der Aufwand für eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung wesentlich

geringer als für eine komplette Buchführung mit Jahresabschluss.

→ **Sind Sie bereit, Ihre Unternehmensdaten zu veröffentlichen?**

Publizitätspflichtige Unternehmen müssen ihre Bilanz – je nach Größe – der Öffentlichkeit zugänglich machen. Manch ein Unternehmer mag hierin das Risiko sehen, der Konkurrenz Daten „frei Haus“ zu liefern und dadurch Wettbewerbsnachteile in Kauf zu nehmen.

→ **Wie viel darf die Rechtsform kosten?**

Kosten fallen an für Anwalt oder Notar (wenn es um Gesellschaftsverträge geht). Ein Musterprotokoll für einfache Standardgründungen bei GmbH und UG (haftungsbeschränkt) (u. a. Bargründung, höchstens drei Gesellschafter) kombiniert Gesellschaftsvertrag, Gesellschafterliste und Bestellung des Geschäftsführers. Weitere Kosten fallen für Anmeldegebühren an. Anwalt- und Notarhonorare orientieren sich in der Regel an der Höhe des Stammkapitals. Ein gesetzlich vorgeschriebenes Mindestkapital gibt es für die GmbH (25.000 Euro), die UG (haftungsbeschränkt) (1 Euro) und die AG (50.000 Euro).

→ **Wer stellt Ihnen Ihr Startkapital zu Verfügung?**

Die Rechtsform spielt hierbei vor allem dann eine Rolle, wenn Beteiligungskapitalgeber mit einbezogen werden. Wichtig ist hier, mithilfe der Rechtsform festzulegen, welche Mitsprache- und Kontrollrechte die Investoren haben und unter welchen Bedingungen sie ihr Kapital wieder abziehen können.

→ **Soll oder muss Ihr Unternehmen ins Handelsregister eingetragen werden?**

Ein kaufmännisches Unternehmen wird immer ins Handelsregister eingetragen mit der Folge, dass es nach den Regeln des Handelsgesetzbuches geführt werden muss. Dazu gehört beispielsweise, dass auf allen Geschäftsbriefen – neben dem Namen – die Rechtsform, der Sitz und die Registernummer aufgeführt werden müssen. Kaufleute sind gewerbebetreibende Einzelunternehmer; es sei denn, ihr Unternehmen erfordert keinen „nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb“. Das heißt: Wer einfache, überschaubare Geschäftsbeziehungen hat, ist auch bei hohem Umsatz kein Kaufmann. Diese Kleingewerbebetreibenden haben aber die Möglichkeit, sich freiwillig – mit allen Rechten und Pflichten – ins Handelsregister eintragen zu lassen. Der Vorteil: Das Unternehmen wirkt seriös und professionell.

Die Rechtsformen im Überblick

Einzelunternehmen

Einzelunternehmen – Volle Kontrolle, volle Haftung

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung
Kleingewerbetreibende, Handwerker, Dienstleister, Freie Berufe	<ul style="list-style-type: none"> → ein Unternehmer → entsteht bei Geschäftseröffnung, wenn keine andere Rechtsform gewählt wurde → Kaufleute: Eintrag ins Handelsregister Pflicht, Kleingewerbetreibende freiwillig → kein Mindestkapital 	Unternehmer haftet unbeschränkt mit seinem gesamten Vermögen, auch Privatvermögen.

- Es gibt nur einen Betriebsinhaber. Diese Rechtsform eignet sich zum Einstieg.
- Als Einzelunternehmer/-in können Sie klein anfangen, als so genannte/-r Kleingewerbetreibende/-r. D.h., Ihre Umsätze und Ihr Geschäftsverkehr erfordern keine vollkaufmännische Einrichtung, wie z. B. Buchhaltung. Nichtsdestotrotz steht es Ihnen frei, sich auch als Kleingewerbetreibender ins Handelsregister einzutragen (gilt nicht für Freie Berufe).
- Mit dem Eintrag ins Handelsregister übernehmen Sie alle Rechte und Pflichten eines Kaufmanns. Bei dem eingetragenen Kaufmann handelt es sich nicht um eine Rechtsform, sondern um einen Firmenbestandteil.

Personengesellschaften

Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR- oder BGB-Gesellschaft) – Einfache Partnerschaft

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung
Kleingewerbetreibende, Freiberufler	<ul style="list-style-type: none"> → mind. zwei Gesellschafter → formfreier Gesellschaftsvertrag → kein Mindestkapital 	Gesellschafter haften für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft gegenüber Gläubigern als Gesamtschuldner persönlich.

- Jede Geschäftspartnerschaft kann die Form einer GbR annehmen: Kleingewerbetreibende, Praxisgemeinschaften, Freie Berufe, Arbeitsgemeinschaften.
- Besondere Formalitäten sind nicht erforderlich, sogar eine mündliche Vereinbarung reicht, wenn auch ein schriftlicher Vertrag empfehlenswert ist.
- Für die Kompetenzen der Gesellschafter bietet die GbR einen breiten Spielraum.

Partnerschaftsgesellschaft (PartG) – Für Freiberufler

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung
Freie Berufe (je nach Berufsrecht)	<ul style="list-style-type: none"> → mind. zwei Gesellschafter → schriftlicher Partnerschaftsvertrag → Eintragung ins Partnerschaftsregister → kein Mindestkapital 	Gesellschafter haften neben dem Vermögen der PartG für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft gegenüber Gläubigern als Gesamtschuldner persönlich. Nur für „Fehler in der Berufsausübung“ haftet allein derjenige, der den Fehler begangen hat.

- Für Berufsgruppen, denen die Rechtsform der GmbH verwehrt oder zu aufwändig ist, ist die Partnerschaftsgesellschaft eine attraktive Alternative zur Sozietät (GbR).
- Für Kooperationen unterschiedlicher Freier Berufe ist diese Form geeignet.
- Freiberufler, deren Haftung per Berufsgesetze und -verordnungen beschränkt ist, müssen eine Haftpflichtversicherung abschließen.

Offene Handelsgesellschaft (OHG) – Hohes Ansehen

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung
mehrere Personen, die gemeinsam ein kaufmännisches Gewerbe betreiben	<ul style="list-style-type: none"> → mind. zwei Gesellschafter → formfreier Gesellschaftsvertrag → Eintragung ins Handelsregister → kein Mindestkapital 	Gesellschafter haften für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft gegenüber Gläubigern als Gesamtschuldner persönlich.

- Wegen der Bereitschaft zur persönlichen Haftung steht eine OHG bei Kreditinstituten und Geschäftspartnern in höherem Ansehen als z.B. eine GmbH.

Kommanditgesellschaft (KG) – Leichteres Startkapital

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung
Kaufleute, die zusätzliches Kapital benötigen, oder Gesellschafter, die keine persönliche Haftung übernehmen wollen und von der Geschäftsführung ausgeschlossen werden können	<ul style="list-style-type: none"> → ein oder mehrere Komplementär(e) → ein oder mehrere Kommanditist(-en) → formfreier Gesellschaftsvertrag → Eintragung ins Handelsregister → kein Mindestkapital 	Komplementär (persönlich haftender Gesellschafter) haftet für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft gegenüber Gläubigern persönlich als Gesamtschuldner. Kommanditist haftet persönlich bis zur Höhe seiner Einlage. Die persönliche Haftung ist ausgeschlossen, soweit die Einlage geleistet ist.

- Die Kommanditgesellschaft besteht aus dem Komplementär und dem Kommanditisten.
- In einer KG führt allein der Komplementär die Geschäfte.
- Leichter als auf dem Kreditweg können Sie an Startkapital kommen, wenn sich Partner (Kommanditisten) finanziell an Ihrem Unternehmen beteiligen.
- Diese können Ihnen meist nicht in Ihre Geschäfte hineinreden und haften nur in der Höhe ihrer Einlagen.
- Komplementär behält in der Regel alleiniges Entscheidungsrecht und haftet dafür mit seinem gesamten Privatvermögen.
- Rechtsform z. B. für Familienmitglieder, die nicht persönlich haften wollen/sollen.

GmbH & Co. KG – Vielseitige Möglichkeiten

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung
Kaufleute, die zusätzliches Kapital benötigen, oder Gesellschafter, die keine persönliche Haftung übernehmen wollen und von der Geschäftsführung ausgeschlossen werden können. Besonderheit: Persönlich haftender Gesellschafter ist die GmbH.	<ul style="list-style-type: none"> → ein oder mehrere Komplementär(e) → ein oder mehrere Kommanditist(-en) → formfreier Gesellschaftsvertrag → Eintragung ins Handelsregister → Mindestkapital für die GmbH 	GmbH haftet als Komplementär mit ihrem Gesamtvermögen. Im Ergebnis haftet die GmbH & Co. KG wie eine GmbH zuzüglich der Kommanditeinlage.

- Gründungsformalitäten sind aufwändiger als bei den oben genannten Rechtsformen.
- Es handelt sich um eine KG, bei der statt einer natürlichen Person eine GmbH persönlich haftende Gesellschafterin (Komplementärin) ist. Daher ist die Haftung im Ergebnis wie bei einer GmbH beschränkt.
- Die Gesellschafter der GmbH sind meist gleichzeitig die Kommanditisten der KG.
- Von der Höhe der Vermögenseinlage der GmbH (Komplementärin) und der jeweiligen Kommanditisten hängen die jeweiligen Entscheidungsbefugnisse und natürlich auch die Verteilung der Gewinne und Verluste ab

Kapitalgesellschaften

GmbH – Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung
Unternehmer, die die Haftung beschränken oder nicht aktiv mitarbeiten wollen	<ul style="list-style-type: none"> → mind. ein Gesellschafter (Ein-Personen-GmbH) → Eintragung ins Handelsregister → Gesellschaftsvertrag oder Musterprotokoll (bei einfachen Gründungen, bspw. max. drei Gesellschafter) → beide müssen notariell beurkundet werden → Mindeststammkapital: 25.000 Euro 	beschränkt auf Gesellschaftsvermögen

GmbH-Variante: Unternehmergesellschaft (UG) (haftungsbeschränkt)

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung
Gründer kleiner Unternehmen, die die Haftung beschränken wollen	<ul style="list-style-type: none"> → mind. ein Gesellschafter → Gesellschaftsvertrag oder Musterprotokoll bei einfachen Gründungen → beide müssen notariell beurkundet werden → Eintragung ins Handelsregister → Mindeststammkapital: 1 Euro (Höhe der Kapitalausstattung sollte sich aber nach dem tatsächlichen Bedarf richten) 	beschränkt auf Gesellschaftsvermögen

- Es kann einen oder mehrere Gesellschafter geben, von denen einer oder mehrere als Geschäftsführer ausgewiesen sind (auch angestellte Geschäftsführer sind möglich).
- Trotz beschränkter Haftung: Kreditgeber achten i. d. R. darauf, dass ihnen bei der Aufnahme von Krediten private Sicherheiten angeboten werden.
- Wollen Sie in Ihrer GmbH das Sagen haben, müssen Sie per Vertrag zum/zur Geschäftsführer/-in bestellt und Ihre Befugnisse sowie die Gewinnverteilung festgelegt werden.
- Wollen Sie Ihre Führung in einer GmbH sicherstellen, so sollten mehr als 50 Prozent der oben erwähnten Einlagen von Ihnen sein.
- Bei UG (haftungsbeschränkt): Pflicht zur Rücklagenbildung, bis ein Stammkapital von 25.000 Euro aufgebracht ist.

Achtung: Gesellschafter haften zusätzlich mit Privatvermögen bei persönlichen Krediten oder Bürgschaften. Sie haften auch persönlich bei Verstößen gegen die strengen Regeln über das GmbH-Kapital sowie bei der so genannten Durchgriffshaftung (z. B. bei bestimmten Schadenersatzansprüchen).

Kleine Aktiengesellschaft (AG) – Alternative für Mittelständler

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung
Unternehmer, die zusätzliches Kapital benötigen und/oder zum ausschließlichen Zweck der Unternehmensübertragung	<ul style="list-style-type: none"> → AG ohne Börsennotierung → Anleger sind i. d. R. Mitarbeiter, Kunden oder Nachfolger → Unternehmer kann alleiniger Aktionär und Vorstand sein → Vorstand hat Entscheidungsbefugnis → Aufsichtsrat hat Kontrollbefugnis → notarielle Satzung → Eintragung ins Handelsregister → Grundkapital: 50.000 Euro 	beschränkt auf Gesellschaftsvermögen

- Gründer/-innen haben die Möglichkeit, eine kleine AG allein zu gründen (als alleiniger Aktionär und Vorstand, sie benötigen jedoch zusätzlich drei Aufsichtsräte).
- Sie können weitere Anleger an Ihrem Vorhaben durch die Ausgabe von Aktien oder durch die Aufnahme von Kunden als Gesellschafter beteiligen.
- Bis 500 Mitarbeiter ist keine Mitbestimmung im Aufsichtsrat vorgesehen.

Eingetragene Genossenschaft (eG) – Gemeinschaftlicher Geschäftsbetrieb

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung
Rechtsform für Gründungsteams und Kooperationsmodell für kleine und mittlere Unternehmen. Vorstand erfüllt im Auftrag seiner Mitglieder Aufgaben wie Einkauf, Auftragsakquisition und Abwicklung, Werbung, Sicherung von Qualitätsstandards, Fortbildungsmaßnahmen.	<ul style="list-style-type: none"> → mind. drei Mitglieder → schriftliche Satzung → weitere Mitglieder durch einfache schriftliche Beitrittserklärung → Jedes Mitglied muss mind. einen Geschäftsanteil zeichnen, dessen Höhe in der Satzung festgelegt wurde. → Jedes Mitglied hat eine Stimme, unabhängig von der Zahl der gezeichneten Geschäftsanteile. → Eintragung ins Genossenschaftsregister → Genossenschaft muss zuständigem Genossenschaftsverband angehören, der berät und Geschäfte sowie wirtschaftliche Verhältnisse prüft. 	eG haftet gegenüber Gläubigern in Höhe ihres Vermögens. Genossenschaftsmitglieder haften nicht persönlich. Das Genossenschaftsgesetz sieht zwar eine unbeschränkte Nachschusspflicht für Mitglieder vor, diese kann jedoch durch die Satzung beschränkt oder ausgeschlossen werden.

- Eine Genossenschaft besteht aus drei Organen: der Generalversammlung aller Mitglieder bzw. Vertreterversammlung, die u. a. über den Jahresabschluss, die Wahl der Aufsichtsratsmitglieder und Satzungsänderungen entscheiden; dem Vorstand, der die Genossenschaft eigenverantwortlich leitet, und dem Aufsichtsrat, der die Tätigkeit des Vorstands kontrolliert. Bei bis zu 20 Mitgliedern kann auf einen Aufsichtsrat verzichtet werden.
- Die Gründung selbst muss nicht notariell beurkundet werden.
- Die eG muss ins Genossenschaftsregister beim Amtsgericht eingetragen werden.
- Eine öffentliche Existenzgründungsförderung ist nur möglich, wenn die Genossenschaft als gewinnorientiert wirtschaftendes kleines oder mittleres Unternehmen auftritt.

→ **Unternehmen mit Sitz in einem der EU-Mitgliedstaaten steht es frei, eine Rechtsform aus einem der EU-Mitgliedstaaten zu wählen. Das bekannteste Beispiel hierfür ist die britische Limited.**

Rechtsform und Geschäftsbriefe

Je nachdem, ob Ihr Unternehmen im Handelsregister eingetragen ist oder nicht, ob Sie Einzelkaufmann sind oder ob es sich bei Ihrem Unternehmen um eine Offene Handelsgesellschaft (OHG), Kommanditgesellschaft (KG), Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) oder Aktiengesellschaft handelt, gibt es unterschiedliche Regelungen. Die Angaben sollen Ihren Geschäftspartnern die Möglichkeit geben, sich schon beim Beginn der Geschäftsbeziehung über die wesentlichen Verhältnisse Ihres Unternehmens zu informieren.

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ **Rechtsformen**

→ **eTraining Rechtsformen**

→ **Rechtsforminformationen aller EU-Staaten**

Nomen est omen: Der Name des Unternehmens

Jedes Unternehmen hat einen Namen. Welchen Namen ein Unternehmen führen darf, hängt u. a. davon ab, welche Rechtsform es hat und ob es im Handelsregister eingetragen ist.

Wenn das Unternehmen nicht im Handelsregister eingetragen ist

Ist Ihr Unternehmen nicht im Handelsregister eingetragen, müssen Sie im Geschäftsverkehr (z. B. Briefpapier) als Unternehmensnamen immer Ihren bürgerlichen Vor- und Zunamen aufführen. Zusätzlich verwenden können Sie Geschäfts-, Branchen- oder auch Zusatzbezeichnungen wie beispielsweise „Karl Meier, Elektro“ oder „Susanne Müller, Paradigma“.

Bei diesen Zusatzbezeichnungen sollten Sie vorab überprüfen, ob sie bereits verwendet werden und ob Sie vielleicht das Namensrecht eines anderen verletzen. Ob Sie ein Namensrecht verletzen, hängt davon ab, wie groß der Markt ist, den Sie bedienen. Ist Ihr Unternehmen beispielsweise nur an einem Ort aktiv, spielt es vermutlich keine Rolle, wenn 100 Kilometer weiter ein Betrieb, der ebenfalls nur einen lokal begrenzten Markt bearbeitet, denselben Namenszusatz gewählt hat. Lassen Sie sich hierzu von Ihrer Kammer beraten. Je nach Branche und je nach Namenszusatz sollten Sie auch prüfen, ob die Bezeichnung geschützt ist. Hier helfen Patentanwälte weiter.

Name für GbR. Der Name für eine GbR wird aus den Vor- und Nachnamen aller Gesellschafter gebildet, die auch auf Ihren Geschäftsbriefen auftauchen müssen. Zulässig sind Zusätze, die das Gesellschaftsverhältnis (GbR) oder den Geschäftsbetrieb („Druck“, „Werbung“, „Hundetraining“) bezeichnen.

Wenn das Unternehmen im Handelsregister eingetragen ist

Unternehmen, die im Handelsregister eingetragen sind, haben eine Firma. Damit wird nicht – wie im allgemeinen Sprachgebrauch weit verbreitet – ein Unternehmen als Ganzes bezeichnet. Es ist vielmehr

der Name, unter dem ein Kaufmann im Geschäftsverkehr auftritt. Mit der Eintragung wird der Firmenname gegenüber gleichen oder ähnlich lautenden Namen geschützt. Jede Firma, die im Handelsregister einer Gemeinde eingetragen ist, muss sich von den anderen eingetragenen Firmen deutlich unterscheiden (§ 30 HGB). Vor der Eintragung prüft die Industrie- und Handelskammer auf Anfrage des Amtsgerichtes, ob die Firmenbezeichnung zulässig ist:

- Wird der Name bereits von einem anderen Unternehmen genutzt?
- Unterscheidet er sich deutlich von anderen Firmennamen?
- Ist er für Mitbewerber, Kunden, Lieferanten oder Banken irreführend?

Als Name bzw. Firma kommen infrage:

- die Branche oder der Tätigkeitsbereich (Sachfirma), z. B. „Chronos Gesellschaft für Messgeräte mbh“
- der Name des Inhabers oder eines Gesellschafters (Namensfirma), z. B. „Maria Meister e. K.“, „Kaiser und Bauer OHG“
- ein frei erfundener Name (Phantasiefirma), z. B. „Sisyphos UG (haftungsbeschränkt)“

In jedem Fall muss die Firma einen Rechtsformzusatz haben, der die Haftungsverhältnisse deutlich macht. Beispiel: „e. K.“ für Eingetragener Kaufmann, GmbH, OHG, KG oder AG. Die Haftungsbeschränkung für den Fall, dass bei einer OHG oder KG keine natürliche Person haftet, muss ebenfalls deutlich sein, z. B. „GmbH & Co.KG“.

„Partner“ nur bei Partnerschaftsgesellschaften

Der Begriff „& Partner“ oder „Partners“ ist Partnerschaftsgesellschaften vorbehalten. Dies gilt auch für Zweigniederlassungen ausländischer Unternehmen (§ 11 PartGG).

Alles mit rechten Dingen: Anmeldungen und Genehmigungen

Wer einen eigenen Betrieb gründet, muss eine Reihe von Anmeldeformalitäten und gesetzlichen Vorschriften beachten.

Gewerbeamt

Jeder Gewerbebetrieb (also jedes Unternehmen, das „auf Dauer auf Gewinnerzielung angelegt ist“) muss beim zuständigen Gewerbeamt (Bürgermeisteramt, Gemeinde) angemeldet werden. Notwendig ist hierzu ein Personalausweis bzw. Pass sowie eventuell besondere Genehmigungen und Nachweise (z. B. Handwerkskarte, Konzessionen usw.). Beim Gewerbeamt müssen nicht angemeldet werden: Freie Berufe (z. B. Ärzte, Architekten, Steuerberater, Rechtsanwälte, Künstler, Schriftsteller), Land- und Forstwirtschaft. Freiberufler melden sich direkt beim Finanzamt an.

Mit der Gewerbebeanmeldung werden in der Regel folgende Behörden automatisch über Sie informiert:

- das Finanzamt
- die Handwerkskammer (bei Handwerksberufen)
- die Berufsgenossenschaft
- die Industrie- und Handelskammer
- das Statistische Landesamt
- das Handelsregister (Amtsgericht)

Es ist trotzdem zu empfehlen, mit diesen Behörden selbst Kontakt aufzunehmen, um die Anmeldeformalitäten zu beschleunigen und auftauchende Fragen direkt klären zu können.

Handelsregister

Wenn es sich bei Ihrem Betrieb um eine Firma im Sinne des Handelsgesetzbuches (HGB) handelt, müssen Sie ihn beim zuständigen Amtsgericht in das Handelsregister eintragen und diese Eintragung von einem Notar beglaubigen lassen.

Die Eintragung und die Übermittlung von Unterlagen muss elektronisch durchgeführt werden. Für Gründerinnen und Gründer erledigt dies der Notar. Für weitere Mitteilungen müssen Sie dies, wenn Ihr Unternehmen besteht, später selbst tun. (Gesetz über das elektronische Handelsregister und das Genossenschaftsregister sowie das Unternehmensregister [EHUG])

Finanzamt

Das Finanzamt wird über Ihre gewerbliche Tätigkeit vom Gewerbeamt unterrichtet. Sie erhalten daraufhin vom Finanzamt einen „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung“. Anhand Ihrer Angaben wird Ihnen das Finanzamt eine Steuernummer zuteilen und eventuell Vorauszahlungen festsetzen. Bitte beantworten Sie diese Fragen sorgfältig und schätzen Sie Ihre Umsatz- und Gewinnerwartungen realistisch ein. Die Informationen sind für die steuerlich zutreffende Einordnung Ihrer Tätigkeit durch das Finanzamt wichtig. Übrigens: Bezieher des Gründungszuschusses müssen dem Finanzamt ihren Businessplan vorlegen.

Üben Sie eine freiberufliche Tätigkeit aus, müssen Sie dies innerhalb eines Monats nach Aufnahme der Tätigkeit dem Finanzamt mitteilen. Zuständig ist das Finanzamt, in dessen Bezirk Sie Ihren Wohnsitz haben. Es genügt eine formlose Anmeldung. Sie erhalten im Anschluss ebenfalls einen „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung“. Auch hier gilt: Bitte beantworten Sie diese Fragen sorgfältig und schätzen Sie Ihre Umsatz- und Gewinnerwartungen realistisch ein. Die Informationen sind für die steuerlich zutreffende Einordnung Ihrer Tätigkeit durch das Finanzamt wichtig.

Arbeitsamt

Wenn Sie sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, 400-Euro-Kräfte oder Auszubildende beschäftigen, benötigen Sie eine Betriebsnummer. Beantragt wird die achtstellige Nummer beim Betriebsnummern-Service der Bundesagentur für Arbeit. Die Beantragung kann telefonisch, schriftlich, per Fax oder E-Mail erfolgen.

Sie ist Grundlage für die Meldung zur Sozialversicherung. Mit ihr werden die Beschäftigten bei der Krankenkasse an- und abgemeldet sowie die Beiträge zur Kranken-, Renten- und Arbeitslosenversicherung abgerechnet. Außerdem ist sie für betriebsbezogene Arbeitsgenehmigungen oder Unfallanzeigen an die Berufsgenossenschaft erforderlich.

Auch wenn Sie einen schon bestehenden Betrieb übernehmen, müssen Sie eine neue Betriebsnummer beantragen, da sie an den Inhaber eines jeden Betriebes gebunden ist. Gleichzeitig erhalten Sie auch ein „Schlüsselverzeichnis“ über die Art der versicherungspflichtigen Tätigkeiten, die Sie für die Anmeldung zur Berufsgenossenschaft benötigen.

Berufsgenossenschaft (BG)

Die Berufsgenossenschaften sind die Träger der gesetzlichen Unfallversicherung und für alle Betriebe, Einrichtungen und Freiberufler zuständig, soweit sich nicht eine Zuständigkeit der landwirtschaftlichen Berufsgenossenschaften oder der Unfallversicherungsträger der öffentlichen Hand ergibt. Wer ein Unternehmen eröffnet, sollte sich mit der zuständigen Berufsgenossenschaft in Verbindung setzen und klären, ob Versicherungspflicht besteht.

Unternehmerinnen und Unternehmer, die keine Mitarbeiter beschäftigen, sind nicht in jedem Fall versicherungspflichtig. Eine freiwillige Versicherung bei der Berufsgenossenschaft kann aber sinnvoll sein, um sich gegen die Folgen von Arbeitsunfällen und Berufskrankheiten zu versichern.

Die Mitgliedschaft in der Berufsgenossenschaft ist Pflicht, sobald der Betrieb Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer beschäftigt.

Die zuständige Berufsgenossenschaft sollte innerhalb einer Woche nach Gewerbeanmeldung bzw. Aufnahme der selbständigen Tätigkeit informiert werden. Auch wenn es gängige Praxis ist, dass die Gewerbeämter die Gewerbeanmeldung an die Berufsgenossenschaft schickt.

Erkundigen Sie sich bei der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV).

Gesundheitsamt

Für Gründungen im Bereich der Gastronomie muss beispielsweise eine Belehrung des Gesundheitsamtes oder eines beauftragten Arztes nach dem Infektionsschutzgesetz stattgefunden haben. Diese Bescheinigung ist bei der Gewerbeanmeldung vorzulegen und darf nicht älter als drei Monate sein.

Bei Gründungen in den Bereichen Gastronomie oder Kinderbetreuung wird das Gesundheitsamt oder das Gewerbeaufsichtsamt (regional unterschiedlich) z. B. auch die hygienischen Standards Ihrer Räumlichkeiten überprüfen. Darüber hinaus müssen Sie neben einem

behördlichen Führungszeugnis eine Bestätigung der Industrie- und Handelskammer über die Teilnahme an einem Seminar für Hygiene und den Umgang mit Lebensmitteln vorweisen.

Wenn Sie einen gastronomischen Betrieb führen oder Lebensmittel verkaufen, benötigen auch Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eine Unbedenklichkeitsbescheinigung des Amtsarztes.

Freiberufliche Tätigkeiten, wie die Führung von Zahnarztpraxen, Arztpraxen sowie Praxen sonstiger Heilberufe, in denen invasive Tätigkeiten ausgeübt werden, werden entweder durch das Gesundheitsamt oder die zuständige Berufsgenossenschaft infektionshygienisch überprüft.

Heilpraktikerinnen und Heilpraktiker benötigen eine Erlaubnis vom zuständigen Gesundheitsamt.

Bauamt

Wenn Sie Räume, die bisher anders genutzt waren, künftig als Ihre Betriebsräume nutzen wollen, müssen Sie eine Nutzungsänderung beim zuständigen Bauamt beantragen. Die Planung gewerblicher Um- und Neubauten sollte ebenfalls rechtzeitig mit dem Bauamt abgestimmt werden.

Gewerbeaufsichtsamt

Die Gewerbeaufsichtsämter der Bundesländer beaufsichtigen die Einhaltung von Vorschriften des Arbeits-, Umwelt- und Verbraucherschutzes. Je nach Bundesland werden sie auch als Amt für Arbeitsschutz oder Staatliches Umweltamt bezeichnet. Ihre Aufgabe ist es, erlaubnis- bzw. genehmigungspflichtige Gewerbe während der gesamten Betriebsdauer auf Einhaltung der für das entsprechende Gewerbe zutreffenden Vorschriften und Pflichten zu beaufsichtigen. Erkundigen Sie sich deshalb rechtzeitig, vor der Eröffnung Ihres Betriebes, ob die von Ihnen geplanten Betriebsräume und Anlagen den gesetzlichen Bestimmungen entsprechen.

Umweltamt

Prüfen Sie auch die Auflagen des Umweltamts. Die gesetzlichen Bestimmungen, etwa des Bundes-Immissionsschutzgesetzes (BImSchG), z. B. für nachts abfahrenden Verkehr von Gaststätten in Wohngebieten, werden häufig unterschätzt, ebenso die Kosten zur Erfüllung von Umweltschutzauflagen.

Sozialversicherung

Krankenversicherung: Selbständige müssen entweder in der gesetzlichen Krankenversicherung oder in einer der privaten Krankenversicherungen Mitglied sein. Benachrichtigen Sie Ihre Krankenkasse über Ihre zukünftige berufliche Selbständigkeit.

Rentenversicherung: Es kann sinnvoll sein, sich in der gesetzlichen Rentenversicherung freiwillig zu versichern. Für einige selbständig Tätige besteht Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung. Dazu zählen beispielsweise Handwerker, Hebammen, Lehrer, Künstler und Publizisten. Eine Auflistung versicherungspflichtiger Selbständiger finden Sie in § 2 Sozialgesetzbuch VI. Informieren Sie auch die zuständige Krankenkasse/Ersatzkasse/Rentenversicherung über die bei Ihnen beschäftigten Arbeitnehmer.

Scheinselbständigkeit: Falls Sie nicht sicher sind, ob Sie scheinselbständig sind, können Sie dies im Rahmen eines Statusfeststellungsverfahrens bei der Deutschen Rentenversicherung Bund klären lassen.

Künstlersozialkasse: Die Künstlersozialkasse (KSK) ist die gesetzliche Renten-, Kranken- und Pflegeversicherung für selbständige Künstler und Publizisten. Wer die Voraussetzungen für die Aufnahme in die KSK erfüllt, muss sich dort auch versichern.

Versorgungsunternehmen

Je nach Bedarf sollten Sie mit den zuständigen Versorgungsunternehmen (z. B. Stadtwerke, Elektrizitätswerke usw.) Lieferverträge für Wasser, Strom, Gas usw. abschließen. Das Gleiche gilt für die Entsorgung (z. B. Abwasser und Müllbeseitigung).

Besondere Genehmigungen

Für verschiedene Gewerbebezüge besteht eine besondere Genehmigungspflicht.

- **Handwerk:** Die Meisterpflicht ist auf 41 zulassungspflichtige Handwerke beschränkt. Alle übrigen 53 Handwerke sind zulassungsfrei. Ihre selbständige Ausübung setzt keinen Befähigungsnachweis voraus.
 - Bis auf wenige Ausnahmen (sechs Berufe) können sich erfahrene Gesellen auch in den zulassungspflichtigen Handwerken selbständig machen, wenn sie sechs Jahre praktische Tätigkeit in dem Handwerk vorweisen können, davon vier Jahre in leitender Position.
 - Das Inhaberprinzip wurde abgeschafft. Betriebe, die ein zulassungspflichtiges Handwerk ausüben, können von allen Einzelunternehmern oder Personengesellschaften geführt werden, die einen Meister als Betriebsleiter einstellen.
 - Für Ingenieure, Hochschulabsolventen und staatlich geprüfte Techniker wurde der Zugang zum Handwerk erleichtert.
 - Neuen Handwerksunternehmen wird in den ersten vier Jahren nach der Existenzgründung eine abgestufte Befreiung von den Kammerbeiträgen gewährt.
 - Mit der so genannten kleinen Handwerksrechtsnovelle wurde die selbständige Ausführung einfacher handwerklicher Tätigkeiten erleichtert. Allerdings dürfen einfache Tätigkeiten nicht so kumuliert werden, dass sie einen wesentlichen Teil eines Handwerks ausmachen.
- **Industrie:** Anlagen mit besonderen Umwelteinflüssen müssen nach dem Bundes-Immissionsschutzgesetz genehmigt werden.
- **Einzelhandel:** Für verschiedene Handelsbereiche sind besondere Sachkundenachweise notwendig.
- **Gaststätten und Hotels:** Erforderlich ist eine Erlaubnis, die Sie nach einer (eintägigen) Unterweisung bei der zuständigen IHK vom Gewerbeamt erhalten.
- **Bewachungsgewerbe:** Voraussetzung für die vom Gewerbeamt zu erteilende Erlaubnis sind persönliche Zuverlässigkeit, erforderliche Mittel oder Sicherheiten und eine 40-stündige Unterrichtung für Beschäftigte, eine 80-stündige Unterrichtung für Selbständige durch die IHK.
- **Verkehrsgewerbe:** Die geschäftsmäßige Beförderung von Personen mit Omnibussen, Mietwagen und Taxen ist genehmigungspflichtig. Die Konzessionen erteilt das zuständige Gewerbeamt bzw. Regierungspräsidium.

- **Reisegewerbe:** Dazu zählen Gewerbetreibende, die keine feste Betriebsstätte haben. Eine erforderliche Reisegewerbekarte stellt das zuständige Gewerbeamt aus.
- **Freiberufler:** Wer zu den „geregelten“ Freien Berufen zählt (z. B. Rechtsanwälte, Ärzte oder Steuerberater), braucht bestimmte Zulassungen, um sich selbstständig zu machen. Bei den „ungeregelten“ Freien Berufen (z. B. Künstler, Schriftsteller, Wissenschaftler) bedarf es keiner besonderen Genehmigung.

Für eine Reihe weiterer Gewerbezweige ist ebenfalls eine besondere Erlaubnis erforderlich (z. B. Überprüfung der persönlichen und wirtschaftlichen Zuverlässigkeit durch das Gewerbeamt):

- Aufstellen von Spielgeräten mit Gewinnmöglichkeit, Veranstaltungen von anderen Spielen mit Gewinnmöglichkeit, Spielhallen
- Immobilienmakler, Anlagevermittler, Bauträger und Baubetreuer
- Versteigerer, Pfandvermittler und Pfandverleiher
- Fahrschulen, Güterkraftverkehr usw.

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ **Versicherungen/Vorsorge**

→ **Behörden**

→ **BMWi-Formular- und Behördenwegweiser**

KfW Bankengruppe

www.kfw.de

startothek

www.startothek.de (kostenpflichtig)

Klare Verhältnisse: Verträge und Verhandlungen

Gründerinnen und Gründer schließen auf dem Weg zum eigenen Unternehmen eine Reihe von Verträgen ab: Kaufverträge, Mietverträge, Arbeitsverträge usw.

Kaufvertrag

Dem Kaufrecht unterliegen z. B. Unternehmen, neue und gebrauchte Gegenstände, Grundstücke, Rechte, z. B. an Marken oder Lizenzen, Domain-Adressen oder auch Software. Erhält der Käufer eine mangelhafte Sache, hat er einen „Anspruch auf Erfüllung“. Unter bestimmten Voraussetzungen kann er vom Kaufvertrag zurücktreten, den Kaufpreis mindern oder Schadenersatz verlangen. Für verkaufte Sachen oder Leistungen gelten jeweils bestimmte Gewährleistungsfristen.

Arbeitsverträge usw. Pachtvertrag

Nicht selten wird ein Unternehmen für eine Übergangszeit zunächst nur verpachtet, z. B. um den Generationswechsel vorzubereiten. Der Pächter erhält ein Nutzungsrecht. Typisches Beispiel ist die Pacht einer eingerichteten Gaststätte: Hier muss der Pächter eine regelmäßige (monatliche) Pacht bezahlen: entweder festgelegte Beträge oder umsatz- oder gewinnabhängige Zahlungen. Der Gewinn aus dem Unternehmen gehört allein dem Pächter. Verkauft wird zu Beginn einer Verpachtung zuweilen der Warenbestand.

→ Besonderheiten des Pachtvertrags

Der Pachtvertrag muss Nutzungsrecht und -dauer genau beschreiben. Außerdem legt er fest, wer die Unterhaltung des Gebäudes, der Maschinen oder der Geschäftseinrichtungen zu bezahlen hat. Ist das Unternehmen ins Handelsregister eingetragen, kann der Pächter den bisherigen Namen mit Einwilligung des Verpächters unverändert oder mit Nachfolgezusatz („Inhaber ...“) weiterführen.

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

Vielen Verträgen liegen die „Allgemeinen Geschäftsbedingungen“ (AGB) zugrunde. Dabei handelt es sich in der Regel um das „Kleingedruckte“ eines Vertrags. Die AGB legen die konkreten Bedingungen fest, zu denen ein Vertrag wirksam wird. Wichtige Beispiele: die Gewährleistung oder Haftung des Verkäufers für ein Produkt oder eine Leistung. Der Kunde hat auf die AGB keinen Einfluss. Sie werden vom Verkäufer festgelegt. Allerdings sind Ihnen als Unternehmerin bzw. Unternehmer dabei Grenzen gesetzt: durch das AGB-

Gesetz. Es soll verhindern, dass Verbraucher unangemessen benachteiligt werden.

Für viele Branchen gibt es standardisierte AGB, die die großen Wirtschaftsverbände ihren Mitgliedern zur Verfügung stellen. Diese können Sie allerdings nicht immer unverändert übernehmen, da sie nicht unbedingt auf die konkreten Geschäftsabläufe Ihres Unternehmens passen.

Verhandlungen

Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmerinnen und Unternehmer müssen bei ihren Verhandlungspartnern immer wieder typische Hindernisse überwinden.

Typische Verhandlungspartner

Gründer und (junge) Unternehmer verhandeln hauptsächlich

- mit Banken über die Bewilligung von Krediten und die Höhe der Zinsen (hier haben Banken und Sparkassen durchaus Spielräume)
- mit Kunden über die Qualität ihrer Produkte oder Dienstleistungen und die Preise, die Sie dafür verlangen
- mit Lieferanten über Lieferkonditionen wie Preise und Rabatte
- mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern über Aufgaben am Arbeitsplatz, Leistungserwartungen und Gehaltsvorstellungen

Typische Probleme

- Verhandlungen mit Banken und Sparkassen scheitern oft daran, dass Gründer oder junge Unternehmer ihr Vorhaben nicht überzeugend vertreten.
- Verhandlungen mit Kunden empfinden viele Gründer oder junge Unternehmer als lästig und unangenehme „Anbiederung“.
- Verhandlungen mit Kunden und Lieferanten verursachen vielen Gründern oder jungen Unternehmern Gefühle von Unsicherheit und Angst.
- Verhandlungen mit Kunden und Lieferanten enden für Gründer oder junge Unternehmer manches Mal unbefriedigend, wenn sie es nicht schaffen, ihre Ziele zu erreichen.

- Verhandlungen mit Mitarbeitern sind anfangs ungewohnt, da man die Grenzen nicht kennt (Mitarbeiter geben oft nach, um ihren Arbeitsplatz nicht zu gefährden).

Tipps für Verhandlungen

Verhandlungen mit Banken und Sparkassen

- gepflegte Kleidung
- seriöses Auftreten
- gute Vorbereitung
- Wissen um Angebote der Konkurrenz-Institute
- vollständige und aussagekräftige Unterlagen (Zeugnisse, Umsatz- und Kostenplan, Rentabilitätsvorschau, Verträge usw.)

Verhandlungen mit Kunden

- Informationen über die Zielsetzungen/Erwartungen des Kunden
- mögliche Einwände vorher überlegen und vorwegnehmen
- sich immer wieder auf die vom Kunden genannten Rahmenbedingungen beziehen
- den Nutzen eines Produktes/einer Dienstleistung für den Kunden schildern, nicht nur einzelne Produktmerkmale
- ein Produkt erfahrbar machen (in die Hand geben, Testphase vereinbaren, zur Probe zu Hause aufbauen)

Verhandlungen mit Lieferanten

- vollständige Beschreibung der erwarteten Dienstleistung
- eigene Vorstellungen im Vorfeld klären und über Angebote der Konkurrenz festigen
- Kosten von Verhandlungsfeldern im Vorfeld kalkulieren (verkürzte Zahlungsziele, erhöhte Losgrößen und Mindestabnahmen, reduzierte Servicegarantien usw.)

Verhandlungen mit Mitarbeitern

- Mitarbeitern Unternehmensstrategie erklären
- anhören: Was ist für Mitarbeiter wichtig (z. B. Zeit für Kinder)
- offene Atmosphäre für offenen Austausch schaffen
- Fragen: Was würden Sie an meiner Stelle tun?
- Testphase für Lösung vereinbaren

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ **Recht und Verträge**

→ **Verhandlungstipps**

→ **BMWi-e-Training „Vorbereitung auf das Bankgespräch“**

Übersicht: Sieben Merkmale für Verträge

1. Verbindlichkeit

Geschlossene Verträge müssen eingehalten werden. Jeder Vertragspartner ist selbst dafür verantwortlich, dass er die eingegangenen Verpflichtungen tatsächlich erfüllen kann.

2. Gültigkeit

Grundsätzlich können Verträge mündlich abgeschlossen werden. Besondere Verträge wie beispielsweise Bürgschaftserklärungen, Grundstücksverträge oder Abzahlungsverträge müssen schriftlich abgefasst werden. Grundstücksübergangungen und Belastungen von Grundstücken müssen außerdem notariell beurkundet werden. Das gilt auch für gesellschaftsrechtliche Verträge einer GmbH. Welche Verträge welche Form haben müssen, ist in verbindlichen Übersichten festgelegt und kann bei Rechtsanwälten erfragt werden.

3. Schriftlicher Vertrag

Verträge sollten grundsätzlich schriftlich abgeschlossen werden, auch wenn die Schriftform per Gesetz nicht vorgeschrieben ist. So können Missverständnisse vermieden werden. Ein Vertrag sollte folgende Fragen beantworten:

- Wer sind die Vertragsparteien?
- Was soll im Vertrag geregelt werden?
- Wie ist die Laufzeit des Vertrages?
- Wie sind die Kündigungsfristen?
- Wie sind die Zahlungs- und Lieferbedingungen?
- Was geschieht, wenn die Vertragsbedingungen nicht eingehalten werden?

Achtung: Formfreie Verträge können (soweit nichts anderes vereinbart ist) auch per Fax geschlossen werden; E-Mails nur mit elektronischer Signatur nach dem Signaturgesetz.

4. Handelsgebräuche und Gepflogenheiten

Jungunternehmer, die am Markt auftreten, dürfen sich nicht mehr wie unwissende Verbraucher (die oftmals durch Verbraucherschutzbestimmungen geschützt sind) verhalten. Sie müssen vielmehr die einschlägigen Handelsgebräuche und Gepflogenheiten der Branche beachten.

5. Gesetzliche Regelungen

Zahlreiche gesetzliche Regelungen des Handelsgesetzbuches betreffen die rechtlichen Beziehungen zwischen Kaufleuten. Wer eine mangelhafte Ware reklamieren will, muss dies unverzüglich tun: bei verderblichen Waren, z. B. leicht verderbliche Lebensmittel, innerhalb kürzester, bei Maschinen z. B. innerhalb längerer Frist. Andernfalls verfällt der Anspruch auf Ausgleich oder Ersatz.

6. Sprache

Bestimmte Begriffe wie Gewährleistung, Haftungsausschluss oder auch Verbrauchsgüterkauf und die damit verbundenen weitreichenden Folgen sollten jungen Unternehmern geläufig sein.

7. Handel im Internet

Für die rechtliche Absicherung von „Electronic commerce“-Verträgen (im „Normalfall“ bei schriftlichen Verträgen in Papierform durch die Unterschrift) sorgt das Gesetz zur elektronischen Signatur. Der Vertragspartner kann anhand eines Signaturschlüssels genau identifiziert werden. Darüber hinaus sollten Online-Händler die Vorschriften des Telemediengesetzes (TMG) kennen.

7. Die Absicherung



Sicherheit für alle Fälle: Betriebliche Versicherungen

Das unternehmerische Risiko, das jede und jeder Selbständige tragen muss, kann niemand versichern. Vorsorge kann jedoch jeder Unternehmer und Freiberufler gegen Schäden treffen, die beispielsweise durch Diebstahl, Wasserrohrbruch oder Fahrlässigkeit entstehen. Gerade für Gründerinnen und Gründer kann der Traum vom eigenen Betrieb schnell zu Ende gehen, wenn solche Pannen aus eigener Tasche bezahlt werden müssen.

Wo liegen „meine“ Risiken?

Bevor Gründerinnen und Gründer Versicherungen abschließen, sollten sie wissen, wo die Hauptrisiken für ihr Unternehmen liegen: Ganz besonders wichtig: Wo sind die „Katastrophenrisiken“, die besonders große Schäden verursachen?

Beispiel: Betriebsunterbrechung, bei der z. B. durch den Wegfall von Kunden oder einen Maschinenschaden die Produktion Tage, Wochen oder auch Monate stillsteht. Auf jeden Fall muss Vorsorge getroffen werden für Krankheit und Unfall, die natürlich auch die unternehmerische und persönliche Existenz gefährden können. Ganz wichtig ist auch, Alter und Familie abzusichern.

Welche Versicherung? Die Qual der Wahl

Durch das vielfältige Angebot von Versicherungsanbietern mit ihren unterschiedlichen Leistungen haben Gründerinnen und Gründer die Qual der Wahl. Informationen bieten hier beispielsweise Unternehmer aus der gleichen Branche oder Arbeitskreisen. Unabhängige Institutionen wie der Deutsche Versicherungsschutzverband (DVS) helfen bei der Auswahl geeigneter Versicherungsunternehmen.

Schadensverhütung spart Geld

Ein bewusstes Risiko-Management im Versicherungsbereich, das Schäden vermeidet, wird von kleinen und mittleren Unternehmen viel zu sehr vernachlässigt. Für Maßnahmen zur Schadensverhütung gewähren Versicherungen Prämienrabatte. Für Alarmanlagen,

Feuermeldealanlagen gibt es z. B. durchschnittlich 20 Prozent. Für Sprinkleranlagen und Löschanlagen bis zu 60 Prozent und für die Organisation des Brandschutzes bis zu 10 Prozent Rabatt. Wenn für einen gewissen Zeitraum keine Schadensfälle aufgetreten sind, kann mit dem Versicherer ein Rabatt vereinbart werden.

Vorsicht bei langfristigen Verträgen

Gründerinnen und Gründer wissen in der Regel nicht, wie sich der Versicherer z. B. im Schadensfall verhält. Hinzu kommt, dass man nicht sicher sein kann, ob sich das eigene Unternehmen tatsächlich am Markt halten wird. Um flexibel zu bleiben, ist der Abschluss kurzfristiger Verträge sinnvoll. Also Jahresverträge mit der Option auf Verlängerung, wenn nicht vor Vertragsende gekündigt wird.

Die wichtigsten betrieblichen Versicherungen für Selbstständige:

- **Betriebshaftpflichtversicherung**
Schäden gegenüber Dritten werden durch die Betriebshaftpflichtversicherung abgedeckt. Für Ingenieure, Architekten und Makler gibt es spezielle Berufs- bzw. Vermögensschadenhaftpflichtversicherungen.
- **Betriebs-Unterbrechungsversicherung (BU-Versicherung/Klein-BU-Versicherung/Praxisausfallversicherung)**
Feuer, Maschinen-, EDV- und Telefonausfall, Montage- und Transportschäden sowie Personalausfall können den gesamten Betrieb lahmlegen. Solange keine Erträge erwirtschaftet werden können, kommt die BU-Versicherung bis zum Wiederaufbau des Betriebs für die laufenden Kosten wie Löhne, Gehälter, Miete und Zinsen usw. auf.
- **Elementar-BU-Versicherung für Geschäfte und Gewerbebetriebe**
Sie versichert die Folgen von Naturereignissen wie Überschwemmung, Lawinen, Erdbeben usw.
- **Berufshaftpflicht- bzw. Vermögensschadenhaftpflichtversicherung**
Für Dienstleistungsunternehmen und Freie Berufe. Sie schützt vor den finanziellen Folgen eines Berufsversehens, wie beispielsweise falsche Beratung, Begutachtung.
- **Sachversicherung**
Absicherung von Vermögenswerten im Fall von Brand, Einbruchdiebstahl, Leitungswasser u. a.
- **Elektronik-Versicherung**
Durch unsachgemäßen Gebrauch, Kurzschluss, Feuchtigkeit, Sabotage usw. können Schäden an EDV-Anlagen, Telefonanlagen oder bürotechnischen Anlagen entstehen.
- **Feuerversicherung**
Schäden, die durch Brand, Blitzschlag, Explosion oder Flugzeugabsturz entstanden sind, werden durch die Feuerversicherung reguliert. Dies betrifft Schäden an der technischen und kaufmännischen Einrichtung, an Waren, an fremdem Eigentum usw.
- **Kfz-Haftpflichtversicherung**
Sie kommt für alle Schäden an Personen, Sachen und Vermögen auf, die der Fahrer gegenüber Dritten verursacht hat. Schäden am eigenen Fahrzeug sind über die Teil- und Vollkaskoversicherung gedeckt; auch dann, wenn der Versicherte den Unfall selbst verschuldet hat.
- **Produkt-Haftpflichtversicherung**
Mit der Betriebshaftpflicht sollte eine Produkt-Haftpflichtversicherung kombiniert werden. Sie tritt in Kraft, wenn Dritte durch fehlerhafte Produkte Schaden erleiden. Sinnvoll ist dies für Hersteller, Lieferanten, Lizenznehmer, Importeure.
- **Umwelthaftpflicht-Versicherung**
Mit der Betriebshaftpflicht kombiniert ist in der Regel die Umwelthaftpflicht-Versicherung. Die Umwelthaftpflicht schützt vor Schadenersatzansprüchen, wenn durch den Betrieb Boden, Wasser, Luft verunreinigt wurden.

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ **Betriebliche Versicherungen**

→ **Checkliste für Betriebe: Was soll ich versichern?**

Und selbst? Persönliche Absicherung für Unternehmer

Eine langwierige Krankheit oder ein schwerer Unfall können den Unternehmer in große finanzielle Schwierigkeiten bringen und das „Aus“ für sein Unternehmen bedeuten. Genauso wichtig ist die finanzielle Altersvorsorge. Sie sollten daher gleich zu Beginn Ihrer Selbständigkeit an eine geeignete persönliche Risiko- und Altersvorsorge denken. Darüber hinaus sollten Sie aber auch noch an einen weiteren Punkt denken: Was ist, wenn Sie Ihre berufliche Selbständigkeit frühzeitig wieder aufgeben wollen oder gar müssen?

Diese Versicherungen brauchen Sie:

→ **Krankenversicherung**

Selbständige sind, wie alle Bürgerinnen und Bürger, verpflichtet, sich entweder über eine gesetzliche oder private Krankenversicherung abzusichern. Wer zuvor sozialversicherungspflichtig beschäftigt war, hat die Wahl zwischen einer privaten Krankenversicherung und einer freiwilligen Mitgliedschaft in der gesetzlichen Krankenversicherung, wenn er die hierfür erforderliche Vorversicherungszeit erfüllt. Der Schritt in die berufliche Selbständigkeit muss der gesetzlichen Krankenversicherung gemeldet werden. Selbständige, die ohne anderweitige Absicherung im Krankheitsfall sind und die zuletzt privat krankenversichert waren oder der privaten Krankenversicherung (PKV) zuzuordnen sind, können sich im Basistarif, bei dem es weder Risikozuschläge noch Leistungsauschlüsse gibt, versichern.

Private oder gesetzliche Krankenversicherung:

Wer sich für eine private Krankenversicherung entscheidet, hat evtl. keine Möglichkeit mehr, in die gesetzliche Krankenversicherung zurückzukehren. Solange die selbständige Tätigkeit Bestand hat, ist es auf jeden Fall ausgeschlossen. Bedenken Sie auch, dass Sie im Fall einer Familiengründung in der privaten Krankenversicherung für jedes Mitglied Beiträge zahlen müssen, während in der gesetzlichen Krankenversicherung die Möglichkeit einer Familienversicherung und damit Beitragsfreiheit für den Ehepartner und die Kinder besteht, soweit die Voraussetzungen dafür erfüllt sind, z. B. bestimmte Einkommensgrenzen nicht überschritten werden.

Geringere Beiträge für hauptberuflich Selbständige:

Sowohl Bezieher des Gründungszuschusses als auch freiwillig versicherte hauptberufliche Selbständige können unter bestimmten Voraussetzungen bei ihrer Krankenkasse einen Antrag auf einen Mindestbeitrag stellen. In diesem Fall wird eine abgesenkte Mindestbemessungsgrundlage als Bezugsgröße herangezogen.

Familienversicherung: Teilzeitselbständige, deren Gesamteinkommen einen bestimmten Betrag nicht übersteigt, dürfen beitragsfrei in der Familienversicherung bleiben.

→ **Krankentagegeld-Versicherung**

Wer als Selbständiger vorübergehend arbeitsunfähig ist (z. B. wegen Krankheit), hat in dieser Zeit meist Einkommenseinbußen. Ein Krankentagegeld kann diese Einkommenseinbußen ausgleichen. Wer in der Künstlersozialkasse pflichtversichert ist, hat Anspruch auf Krankengeld. Als Selbständiger können Sie mit Ihrer gesetzlichen oder privaten Krankenkasse allerdings einen Vertrag über Krankengeld bzw. Krankentagegeld abschließen und damit Einkommenseinbußen ausgleichen. Gesetzliche Versicherungen zahlen Krankentagegeld für ungefähr eineinhalb Jahre aus, private erfahrungsgemäß bis zu zwei Jahren (bis zur Feststellung einer Berufsunfähigkeit). Grundsätzlich sollte das Tagegeld mit einer gewissen Karenzzeit vereinbart werden, also mit einem Leistungsbeginn, der zwei, drei oder mehr Wochen nach Beginn der Arbeitsunfähigkeit liegt. Die Beiträge für derartige Tarife sind erheblich niedriger als bei solchen mit sofort beginnender Leistung. Die Ausfallzeit zuvor lässt sich in aller Regel mit eigenen Mitteln überstehen.

→ **Pflegeversicherung**

Selbständige, die bei einer gesetzlichen Krankenversicherung versichert sind, sind hier auch pflegeversichert. Sie können aber auch eine private Pflegeversicherung wählen.

→ **Unfallversicherung**

Unfallversicherungen gibt es bei der für Sie zuständigen Berufsgenossenschaft als freiwillige oder Pflicht-Unternehmerversicherung, bei privaten Unfallversicherungsgesellschaften sowie bei betrieblichen Gruppenunfallversicherungen. Private betriebliche Gruppenunfallversicherungen sichern Mitarbeiter und Familienangehörige nicht nur im Beruf, sondern auch in der Freizeit ab.

→ Alters- und Hinterbliebenenabsicherung

Die Ansprüche an die gesetzliche Rentenversicherung, die man sich in der Zeit als Arbeitnehmer erworben hat, bleiben erhalten. Um im Alter ausreichend abgesichert zu sein, sollten Sie aber auch für weitere Rücklagen sorgen: durch Geldanlagen wie Sparverträge, Investmentfonds, kapitalbildende Lebensversicherungen oder eine private Rentenversicherung.

Für einige selbständig Tätige besteht Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung. Dazu zählen beispielsweise Handwerker, Hebammen, Lehrer, Künstler und Publizisten. Eine Auflistung versicherungspflichtiger Selbständiger finden Sie in § 2 Sozialgesetzbuch VI. Informationen bietet auch die Deutsche Rentenversicherung Bund.

→ Pfändungsschutz für die Altersvorsorge

In Falle eines Falles können Vermögenswerte gepfändet werden. Für die Altersvorsorge Selbständiger gibt es allerdings einen Pfändungsschutz. Er soll dafür sorgen, das angesparte Kapital einer Lebensversicherung oder einer privaten Rentenversicherung vor einem unbeschränkten Pfändungszugriff zu schützen. Der Pfändungsschutz ist in der Höhe nach dem Lebensalter gestaffelt und beträgt bis zu maximal 238.000 Euro, die für die Alterssicherung in bestimmten Verträgen zurückgelegt werden können. Auch die Hinterbliebenenversorgung ist in den Pfändungsschutz mit einbezogen.

→ Erwerbsminderungs- oder Berufsunfähigkeits-Versicherung

Gesetzliche Rentenversicherung: Wer aus gesundheitlichen Gründen nur noch eingeschränkt oder überhaupt nicht mehr arbeiten kann, erhält eine gesetzliche Rente wegen Erwerbsminderung; vorausgesetzt, Sie haben in den letzten fünf Jahren Beiträge und davon 36 Kalendermonate Pflichtbeiträge gezahlt.

Private Versicherungen: Ergänzend sollten Sie daher eine private Berufsunfähigkeits-Versicherung abschließen. Meist handelt es sich um Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherungen zur Lebens-, Renten- oder Risikolebensversicherung.

→ Arbeitslosenversicherung für Selbständige

Um sich als beruflich Selbständiger freiwillig in der Arbeitslosenversicherung weiterversichern zu können, müssen Sie folgende Voraussetzungen erfüllen: Sie müssen vor Aufnahme Ihrer Tätigkeit innerhalb der letzten 24 Monate mindestens

12 Monate in einem versicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnis gestanden haben. Es wird auch der Bezug einer Entgeltersatzleistung wie z. B. Arbeitslosengeld unmittelbar vor der Selbständigkeit akzeptiert.

Antragstellung: Der Antrag auf die Versicherungspflicht auf Antrag in der Arbeitslosenversicherung wird bei der Arbeitsagentur am Wohnort gestellt. Der Antrag muss innerhalb von drei Monaten nach Aufnahme der Selbständigkeit gestellt werden.

→ Elterngeld

Auch Selbständige haben Anspruch auf Elterngeld. Grundlage für die Höhe ist die Einkommensteuererklärung. Um Ihren Betrieb aufrechtzuerhalten, können Sie auch während des Bezugs von Elterngeld als Selbständige „mit halber Kraft“ weiter tätig sein. Sie dürfen bis zu 30 Stunden wöchentlich in Ihrem Unternehmen arbeiten. Der Gewinn aus dieser Teilzeitselbständigkeit wird mit dem Elterngeld verrechnet.

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ **Persönliche Absicherung**

→ **10 Tipps zur persönlichen Absicherung**

→ **Pfändungsschutz**

Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend

www.bmfsj.de

→ **Elterngeld**

Wenn Sie Ihr Unternehmen wieder aufgeben

Was geschieht, wenn ein „Projekt Selbständigkeit“ schiefeht oder aber Selbständige nach einer gewissen Zeit ihr Unternehmen beenden wollen? Generell gilt: Jede gesetzliche Versicherung, die in der Zeit der Selbständigkeit freiwillig weiter geführt worden war, bleibt erhalten. Änderungen ergeben sich nur bei privaten Versicherungen.

Rückkehr ins Angestelltenverhältnis

→ Kranken- und Pflegeversicherung

Wer eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung aufnimmt, wird automatisch Mitglied in der gesetzlichen Krankenversicherung und der gesetzlichen Pflegeversicherung. Auch wer in der privaten Krankenversicherung bleiben möchte und eine sozialversicherungspflichtige Tätigkeit aufnimmt, muss zunächst gesetzlich versichert sein. Bei Aufnahme einer Beschäftigung mit einem Arbeitsentgelt über der Versicherungspflichtgrenze tritt sofort Versicherungsfreiheit ein. Ein bis dahin privat Versicherter kann dann auch als Arbeitnehmer privat versichert bleiben. Ausnahme: Wer das 55. Lebensjahr vollendet hat, bleibt von vorneherein in der PKV.

→ Erwerbsminderungsversicherung

Jeder Angestellte wird automatisch gesetzlich rentenversichert, somit auch für den Fall der Erwerbsminderung. Ansprüche an die gesetzliche Versicherung, die hier beim Start in die Selbständigkeit ggf. verloren gegangen waren, sind spätestens nach drei Jahren Pflichtversicherung wieder voll erworben.

Arbeitslosengeld weiter beziehen

Wenn Sie vor dem Start in die Selbständigkeit arbeitslos waren und Ihr Unternehmen innerhalb der ersten drei Jahre aufgeben müssen, können Sie danach wieder Anspruch auf Arbeitslosengeld haben. Arbeitslosengeld bekommen Sie, wenn Sie vor der Existenzgründung Anspruch auf Arbeitslosengeld hatten, Ihr „alter“ Anspruch auf Arbeitslosengeld vor weniger als vier Jahren entstanden ist und noch ein Restanspruch vorhanden ist. Der Restanspruch und der neu erworbene Anspruch durch die freiwillige Weiterversicherung werden zu einem Gesamthöchstanspruch zusammengerechnet. Besteht kein Restanspruch auf Arbeitslosengeld und sind Sie hilfebedürftig, können Sie das Arbeitslosengeld II beantragen.

Selbständigkeit beenden

Falls Sie mit Ihrer Geschäftsidee keinen Erfolg haben sollten und Sie Ihr Unternehmen wieder aufgeben müssen, sollten Sie Folgendes beachten:

- Die Förderung durch den Gründungszuschuss müssen Sie nicht zurückbezahlen.
- Melden Sie – wenn Sie ein Gewerbe betrieben haben – dies beim Gewerbeamt wieder ab.
- Kündigen Sie Ihren Pacht- oder Mietvertrag sowie betriebliche Versicherungs-, Leasing- und Wartungsverträge fristgerecht.
- Klären Sie, ob auch nach Ihrer Betriebsaufgabe betriebliche Schäden auftreten können (z. B. Produkthaftung, Gewährleistungsfristen), und vereinbaren Sie für Ihre Betriebshaftpflichtversicherung ggf. eine Nachversicherung für einen bestimmten Zeitraum.
- Melden Sie auch Ihrer Krankenkasse und der Berufsgenossenschaft die Aufgabe Ihrer beruflichen Selbständigkeit. Die Krankenkasse leitet die Meldung automatisch an die gesetzliche Rentenversicherung weiter.
- Melden Sie Ihren Betrieb ggf. bei der Kammer ab.
- Wenn Sie ein Darlehen in Anspruch genommen haben, können Sie dies durch eine Sondertilgung „auf einen Schlag“ tilgen, allerdings müssen Sie hier möglicherweise eine Gebühr, d. h. eine Vorfälligkeitsentschädigung, zahlen.

8. Das Kaufmännische Einmaleins



Jede Gründerin und jeder Gründer möchte natürlich wissen, wie erfolgreich ihr oder sein Unternehmen ist. Viele wissen es aber leider nicht, da sie nicht über das notwendige kaufmännische Know-how verfügen. Dieses Defizit ist nicht zuletzt dafür verantwortlich, dass viele Gründungen scheitern.

Um festzustellen, wie es um die Einnahmen und Ausgaben, die Zahlungsfähigkeit (Liquidität), die Kosten und die Leistungsfähigkeit, also Rentabilität und Gewinne, in Ihrem Unternehmen steht, stehen Ihnen eine Reihe von Instrumenten zur Verfügung, die Ihnen bei der Beantwortung der folgenden Fragen helfen:

- Welche Einnahmen und Ausgaben habe ich?
Buchführung
 - Ist mein Unternehmen zahlungsfähig?
Liquiditätsplanung
 - Welche Kosten habe ich; wie hoch sind sie?
Kostenrechnung
 - Welche Preise soll ich nehmen?
Preiskalkulation
 - Sind alle Kunden-Rechnungen bezahlt?
Forderungsmanagement
- Wie erfolgreich arbeitet mein Unternehmen?
 - Kurzfristige Erfolgsrechnung
 - Umsatzrentabilität
 - Habe ich gut geplant?
Soll-Ist-Vergleich
 - Wie hoch ist mein Gewinn? Wie hoch ist mein Verlust?
Jahreserfolgsrechnungen
 - für kleine Unternehmen: Einnahmen-Überschuss-Rechnung
 - für buchführungspflichtige Unternehmen mit komplexeren Geschäftsprozessen berechnen: Gewinn-und-Verlust-Rechnung + Bilanz (Berechnung von Vermögen und Schulden)

Welche Einnahmen und Ausgaben habe ich? Buchführung

Mit Hilfe der Buchführung lassen sich alle Einnahmen und Ausgaben festhalten. Auf diese Weise sind Unternehmerinnen und Unternehmer jederzeit über die aktuelle finanzielle Situation ihres Unternehmens informiert. Voraussetzung: Die Buchführung ist vollständig und up to date. Praktiker sagen: Wer seine Buchführung im Griff hat, hat auch sein Unternehmen im Griff.

Es gibt zwei Arten der Buchführung: die so genannte einfache Buchführung (für Kleinunternehmer) und die doppelte Buchführung (für Kaufleute und buchführungspflichtige Unternehmen mit komplexeren Geschäftsprozessen).

Einfache Buchführung

Die einfache Buchführung ist nur für kleine Betriebe mit einfachen und leicht überschaubaren Geschäftsprozessen empfehlenswert (z. B. Freiberufler, Einzel-Unternehmen mit einem Angestellten). Das betrifft Unternehmen, die ohnehin einen guten Überblick über die Vermögens-, Ertrags- und Liquiditätssituation haben. Die einfache Buchführung ist dabei allerdings nur für Unternehmen zulässig, die nicht buchführungspflichtig sind.

→ Konten anlegen:

Bei der einfachen Buchführung richten Sie Rubriken (= Konten) für gängige Geschäftsvorgänge ein: z. B. Warenverkäufe, Personalkosten, Bürokosten. Da Sie verpflichtet sind, Ihre Einnahmen-Überschuss-Rechnung auf einem amtlichen Formular abzugeben, sollten Sie Ihre Aufzeichnungen dem Vordruck entsprechend gliedern. Diese Konten sollten identisch mit den Konten sein, die Sie für eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung verwenden. Innerhalb der einzelnen Konten werden die Einnahmen bzw. Ausgaben in zeitlicher Reihenfolge erfasst. Außerdem werden die Buchungen von Kasse (also Bargeld-Einnahmen und -Ausgaben) und Bankkonten festgehalten.

→ Überblick über Einnahmen und Ausgaben:

Vor allem dann, wenn Sie die einfache Buchführung mit einem Computer erledigen, haben Sie einen schnellen Überblick über die Summe Ihrer Einnahmen und Ausgaben sowie über Ihren Überschuss (Gewinn) oder Fehlbetrag.

Doppelte Buchführung

Die doppelte Buchführung ist für alle Betriebe mit differenzierteren und nicht ganz leicht überschaubaren Geschäftsprozessen empfehlenswert. Für bestimmte Unternehmen ist sie darüber hinaus Pflicht.

→ Zwei Buchungen pro Geschäftsvorgang:

Die doppelte Buchführung hat ihren Namen daher, dass jeder Geschäftsvorfall auf mindestens zwei Buchführungskonten verbucht wird. Wird z. B. eine Lieferantenrechnung per Banküberweisung bezahlt, so wird dies sowohl im Konto für „Wareneinkäufe“ als auch im Konto „Bank“ festgehalten (Gegenbuchung).

→ Soll und Haben:

Jedes Konto verfügt dabei über eine Soll- und Haben-seite. Hier werden Einnahmen und Ausgaben erfasst.

Buchführungspflicht

Der gesetzlichen Buchführungspflicht (doppelte Buchführung samt Jahresabschluss mit Gewinn- und Verlust-Rechnung) unterliegen

- alle Kaufleute
- Nicht-Kaufleute mit
 - Umsätzen von mehr als 500.000 Euro im Kalenderjahr oder
 - Gewinn aus Gewerbebetrieb von mehr als 50.000 Euro.
- Kapitalgesellschaften (GmbH und AG); sie gelten immer als Kaufleute, egal womit sie sich befassen.
- Nicht buchführungspflichtig sind alle anderen Nicht-Kaufleute
- alle anderen Betriebe der Land- und Forstwirtschaft
- Freiberufler

Gründer und Jungunternehmer, die die einfache, vor allem aber die doppelte Buchführung selbst erledigen wollen, sollten unbedingt einen Buchführungskursus belegen (z. B. bei der zuständigen Kammer). Sie können damit auch einen Steuerberater oder ein Buchführungsbüro beauftragen. Aber: Verantwortlich bleiben Sie als Unternehmerin bzw. Unternehmer.

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ **Buchführung**

Ist mein Unternehmen zahlungsfähig? Liquiditätsplanung

Ist das Unternehmen zahlungsfähig? Kann es die laufenden Rechnungen für Versicherungen, Steuerzahlungen oder Miete in den nächsten drei bis sechs Monaten bezahlen? Sind die Lohnkosten gesichert? Von der Antwort auf diese Fragen hängt das Fortbestehen Ihres Unternehmens ab.

Eine sorgfältige und fortlaufende Liquiditätsplanung ist für jeden Unternehmer ein absolutes „Muss“. Sie umfasst die nächsten sechs, besser noch zwölf Monate. Anders als bei der Buchführung, in der Sie nur die tatsächlichen Einnahmen und Ausgaben festhalten, müssen Sie bei der Liquiditätsplanung Ihre geplanten und zu erwartenden Einnahmen und Ausgaben gegenüberstellen. Diese sollten Sie nach den Rubriken (Konten) erfassen, die Sie auch für Ihre Buchführung nutzen (z. B. Warenverkäufe, Personalkosten, Bürokosten usw.). Aus der Differenz der voraussichtlichen Einnahmen und Ausgaben ergibt sich der monatliche Überschuss (Überdeckung), den Sie zur Verfügung haben, um Ihre Rechnungen zu bezahlen. Womöglich stellt sich auch ein Fehlbetrag (Unterdeckung) heraus, den Sie schnellstmöglich beheben sollten.

Übrigens: Ein Großteil aller Insolvenzen von Jungunternehmen in den kritischen ersten fünf Jahren geht auf Liquiditätsschwierigkeiten zurück. Der Grund dafür ist zumeist, dass die jungen Unternehmer den Kapitalbedarf für Wareneinkäufe und Forderungen in der Gründungsphase zu niedrig einschätzen.

Dabei sollten Sie immer dafür sorgen, dass Sie jederzeit über eine „eiserne“ Reserve verfügen können. Diese eigenen flüssigen Mittel sind, zusammen mit Ihrer Kreditlinie bei der Bank, Ihre Liquiditätsreserve. Faustregel: Die Liquiditätsreserve muss für drei Monate ausreichen. Ohne die Hilfe der Hausbank ist eine Liquiditätskrise normalerweise nicht zu bewältigen.

Überlegen Sie:

- Welche fixen Kosten fallen an (z. B. Miete, Personal)?
- Wann fallen Zinszahlungen und Tilgung für Kredite an?
- Bis wann müssen Sie Verbindlichkeiten bei Lieferanten beglichen haben?
- Wann werden Ihre Kunden (voraussichtlich) welche Rechnungen bezahlen?
- Welchen Umfang hat Ihr Kontokorrentkredit bei Ihrer Bank?
- Welche weiteren Kreditspielräume stehen Ihnen zur Verfügung?
- Welche eigenen Reserven können Sie einbringen, wenn das Geld knapp wird?

- Die für die Liquiditätsplanung erforderlichen Zahlen finden Sie:
- in den Kontoauszügen Ihres Geschäftskontos
- in der Übersicht Ihrer offenen Forderungen, also der noch nicht bezahlten Rechnungen Ihrer Kunden
- in der Übersicht Ihrer offenen Verbindlichkeiten, also Ihren noch nicht bezahlten Rechnungen Ihrer Lieferanten
- in den Arbeits-, Miet-, Versicherungs-, Kredit- und Leasingverträgen

Mögliche Hilfen bei drohender Unterdeckung:

- Kunden kein zu langes Zahlungsziel einräumen
- Skonto bei schneller Bezahlung anbieten
- Anzahlungen oder Teilzahlung vereinbaren
- massives Eintreiben von Forderungen (z. B. mit Inkassounternehmen)
- Kontokorrentkredite bei Ihrem Kreditinstitut nur kurzfristig und nicht für langfristige Investitionen ausnutzen
- Ausgaben/Zahlungen nach Absprache mit den Lieferanten verschieben
- „frisches“ Beteiligungskapital besorgen
- Abtretung der Forderung an Ihr Kredit- bzw. Finanzierungsinstitut
- Teile des Unternehmensvermögens verkaufen
- Verkauf und dann Leasing von Objekten („sale and lease back“)

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ **Liquiditätsplanung**

→ **Checkliste Liquiditätsvorschau**

Welche Kosten habe ich? Kostenrechnung

Gewinn ist Umsatz minus Kosten. Wer also einen Gewinn erwirtschaften will, muss deutlich mehr Einnahmen als Ausgaben vorweisen können. Um keine Verluste zu erwirtschaften, sollten Unternehmerinnen und Unternehmer genau wissen, welche Ausgaben anfallen (= Kosten). Es gibt verschiedene Kostenrechnungen. Für kleine Unternehmen eignet sich dafür die Kostenartenrechnung.

Kostenartenrechnung

Mit der Kostenartenrechnung fassen Sie alle Kosten zusammen, die z. B. in einem Monat, einem Quartal oder einem Jahr in Ihrem Unternehmen anfallen. Die Kostenarten können und sollten – grob – den Rubriken (Konten) entsprechen, die Sie auch für Ihre Buchführung nutzen (z. B. Personalkosten, Kfz-Kosten, Bürokosten usw.). Die Differenz zwischen Ihren Einnahmen und den Kosten in dieser Zeit ist Ihr (noch nicht versteuerter) Gewinn.

Bei der Kostenartenrechnung können und sollten Sie die Konten Ihrer Buchführung weiter unterteilen (z. B. Bürokosten: Büromaterialien, Telefon, Porto). So können Sie feststellen, wie sich die Kosten im Unternehmen verteilen: auf einzelne Aufträge (= variable Kosten, z. B. Wareneinkauf) oder aber auf die Gemeinkosten des Unternehmens (= fixe Kosten, z. B. Bürokosten). Auf diese Weise wird ggf. auch deutlich, wo die „Kostenfresser“ im Unternehmen sind. So können Sie gezielt darüber nachdenken, wie Sie in diesen Bereichen die hohen Kosten senken können. Die für die Kostenartenrechnung erforderlichen Zahlen finden Sie

- in Ihrer Buchführung
- in Ihrer Einnahmen-Überschuss-Rechnung

Welche Preise soll ich nehmen? Preiskalkulation

Wer den Preis für ein Produkt oder eine Dienstleistung kalkulieren will, muss den optimalen Absatzpreis für sein Angebot finden. Das bedeutet: Wer etwas verkaufen will, muss sicher sein, dass er es zu dem verlangten Preis „los wird“. Gleichzeitig muss er vom Erlös seine Kosten decken und davon leben können.

Kostenpreis

Bei der Preiskalkulation sollten Sie zunächst einen Kostenpreis ermitteln: Welche Kosten verursacht es im Unternehmen, Ihr Produkt einzukaufen, herzustellen und zu verkaufen bzw. Ihre Dienstleistung zu erbringen? Diese Frage beantwortet vor allem Ihre Kostenartenrechnung: Hier können Sie feststellen, welche Kosten direkt auf Herstellung und Verkauf von Produkten bzw. die Erbringung von Dienstleistungen entfallen (z. B. Wareneinkauf) und welcher Anteil der Gemeinkosten (z. B. Bürokosten) dazukommt. In aller Regel gilt: Der Verkaufspreis sollte alle dazugehörigen Kosten plus einen Gewinn abdecken.

Vergessen Sie bei Ihrer Kalkulation nicht ggf. großzügige Liefer- und Zahlungsbedingungen wie Ratenkauf oder Rabatte. Sie sind für die Auftragserteilung ein wichtiges Argument und absatzpolitisches Mittel, verringern aber den Kostenpreis.

Marktpreis

Der zunächst errechnete Kostenpreis wird in der Regel – für die avisierte Kundschaft und im Verhältnis zur Konkurrenz – zu hoch sein. Das bedeutet: Wenn Sie Ihren Preis auf Ihrem Markt durchsetzen wollen, müssen Sie herausfinden, wie viel Ihre Kunden bereit sind zu bezahlen und welche Preise Ihre Konkurrenz für vergleichbare Produkte bzw. Dienstleistungen verlangt. An beiden Vorgaben muss sich Ihr Preis ausrichten.

Wenn der Kostenpreis über dem Marktpreis liegt

Wenn der (betriebswirtschaftlich notwendige) Kostenpreis über dem Marktpreis liegt, müssen Sie sich in der Regel zwischen zwei Alternativen entscheiden.

Überlegen Sie:

- **Neue Kunden:** Welche Kunden würden den Kostenpreis bezahlen? Wer und wo sind diese Kunden?
- **Neuer Preis:** Wo und wie können Sie Kosten einsparen? Womöglich lässt sich der Marktpreis halten, wenn Sie die Kosten reduzieren.

-
- Achtung: Der letztlich wichtigere Faktor ist der Marktpreis. Er entscheidet darüber, ob Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen absetzen können oder nicht.
-

Die für die Preiskalkulation erforderlichen Zahlen finden Sie

- in den Ausgaben-Konten Ihrer Buchführung
- in Ihrer Kostenrechnung
- in den Tarifverträgen für Personal: Stunden je Tag/Woche/Monat/Urlaub usw.
- in den Zeitaufschreibungen der Mitarbeiter
- in den Angaben von Kammern und Verbänden

- Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

- **Kostenrechnung und Preiskalkulation**
- **Checklisten Kostenartenrechnung, Kostenstellenrechnung, Kostenträgerrechnung, Preiskalkulation im Handel, Übersicht Kalkulationsaufschlag, Preiskalkulation für Handwerk und Dienstleistung, Berechnung des Stundenverrechnungssatzes**

Sind alle Rechnungen bezahlt? Forderungsmanagement

Immer mehr Kunden lassen sich immer mehr Zeit, ihre Rechnungen bei beauftragten Unternehmen zu bezahlen. Zahlungsfristen zwischen 30 und 60 Tagen sind die Regel. Auch wenn sich die meisten Unternehmen auf diese Situation eingestellt haben, so werden schleppende Zahlungseingänge oder gar totale Forderungsausfälle zunehmend zum Problem – gerade auch für Gründerinnen und Gründer.

Unternehmen, die über einen längeren Zeitraum Werkleistungen erbringen, sollten von ihren Kunden Abschlagszahlungen fordern. Nach dem Forderungssicherungsgesetz (FoSiG) steht Unternehmen eine Abschlagszahlung in der Höhe zu, in der der Kunde durch die Werkleistung einen Wertzuwachs erlangt hat. Der Kunde darf die Abschlagszahlung nicht wegen unwesentlicher Mängel verweigern. Subunternehmer aus dem Baubereich sollten sich außerdem über das Gesetz über die Sicherung der Bauforderungen informieren.

Rechnungen werden in den seltensten Fällen sofort bezahlt. In diesem Fall wird derjenige, der auf sein Geld wartet, zum Kreditgeber. Problematisch ist dabei, dass sich Unternehmen dabei selten wie professionelle Kreditgeber verhalten. Ggf. muss ein junger Betrieb auch einmal einen Auftrag aus Risikogründen ablehnen.

Zu einer solchen Kreditprüfung gehören acht wichtige Punkte:

1. Prüfen Sie die Kreditwürdigkeit Ihrer Kunden!

Prüfen Sie Ihre Kunden, denen Sie Zahlungsziele einräumen möchten, vor Abschluss von Lieferverträgen. Greifen Sie dabei auf alle verfügbaren Informationen zurück, die eine Bewertung der Kundenbonität erlauben. Kunden mit unzureichender Bonität sollten Sie keinen Kredit einräumen. Bonitätsauskünfte sind nicht teuer.

2. Vorsicht mit großzügigen Zahlungszielen!

Verkaufen Sie Ihre Leistung nicht über großzügige oder branchenunübliche Zahlungsziele. Bieten Sie Ihren Kunden vielmehr Anreize, möglichst rasch zu zahlen (Skonto). Bei größeren Kreditbeträgen sollten Sie Sicherheiten (z. B. Bankbürgschaften) schaffen. Kalkulieren Sie in jedem Fall Ihre eigenen Kosten, die Ihnen durch den Lieferantenkredit entstehen, in den Angebotspreis ein.

3. Stellen Sie Ihre Rechnungen so schnell wie möglich!

Wenn Sie Ihre vereinbarte Leistung erbracht haben, zögern Sie nicht damit, unverzüglich Ihre Forderung in Rechnung zu stellen. Achten Sie dabei darauf, dass Sie die erbrachten Leistungen korrekt und vollständig aufzählen (siehe Vorgaben für Rechnungen der Bundessteuerberaterkammer). Stellen Sie sicher, dass die jeweils vereinbarten Preise in Rechnung gestellt werden. Jede Ungenauigkeit, jeder Fehler in Ihrer Rechnung kann von Ihrem Kunden dazu genutzt werden, die Zahlung hinauszuschieben oder zu verweigern.

4. Überwachen Sie Ihre Zahlungseingänge!

Stellen Sie sicher, dass Zahlungstermine und Zahlungsbeträge in Ihrem Rechnungswesen genauestens überwacht werden. Ihr Kunde erwartet von Ihnen pünktliche Lieferung. Verlangen Sie von Ihrem Kunden daher auch, dass er die vereinbarten Zahlungsziele einhält.

5. Organisieren Sie Ihr Mahnwesen!

Zahlungserinnerung und Mahnung helfen manch einem Kunden auf die Sprünge, ohne dass sich dieser vom Unternehmen abwendet. Bevor Sie Ihren Kunden die erste Mahnung schicken, sollten Sie intern prüfen, ob Sie Ihre Leistung wie vereinbart erbracht haben:

- Ist die Lieferung vollständig erfolgt?
- Liegen berechnete Reklamationen vor?
- Wann ist die korrekte Rechnung an den Kunden versandt worden?
- Liegen Buchungsfehler vor?
- Welches Zahlungsziel wurde eingeräumt?

6. Planen Sie Ihre Ein- und Auszahlungen!

Bedenken Sie, dass säumige Zahler Ihre Existenz gefährden können. Planen Sie daher Ihre Finanzen sorgfältig! Berücksichtigen Sie – bei Ihrer Liquiditätsplanung – die Zahlungsmoral Ihrer Kunden nicht zu optimistisch. Ermitteln Sie daher die durchschnittliche Zahlungsfrist Ihrer eigenen Forderungen und berücksichtigen Sie diese bei Ihrer Finanzplanung.

7. Sorgen Sie für zusätzliche Finanzierungsmöglichkeiten!

Wenn Kunden auf sich warten lassen, müssen Sie ggf. Geld leihen, um neue Aufträge bearbeiten zu können. Sprechen Sie frühzeitig mit Ihrer Hausbank über diese Finanzierung und warten Sie damit nicht, bis Sie wegen der hohen Forderungsbestände Ihre verfügbare Kreditlinie vollständig ausgeschöpft haben. Es wird Ihnen schwerfallen, erweiterte Kredite zu erhalten, wenn Sie nicht liquide sind.

8. Lassen Sie sich beim Forderungseinzug helfen!

Wenn Kunden nicht zahlen, können Sie ein professionelles Inkassoinstitut damit beauftragen, Ihre Forderungen einzutreiben. Je länger Sie mit diesem Schritt warten, desto unwahrscheinlicher wird es, dass Sie Ihr Geld bekommen.

Rechnungen

- Immer wieder führen falsch ausgestellte Rechnungen zu Zahlungsverzögerungen. Achten Sie deshalb darauf, dass Ihre Rechnungen folgende Angaben enthalten:
- vollständiger Name und Anschrift Ihres Unternehmens
- vollständiger Name und Anschrift des Rechnungsempfängers
- Ort und Datum
- Umsatzsteuer-Identifikationsnummer
- fortlaufende Rechnungsnummer

- Menge und Art der gelieferten Gegenstände bzw. Umfang der Leistung
- Höhe des Entgelts für die Lieferung oder sonstige Leistung
- Zeitpunkt der Lieferung oder sonstigen Leistung
- Umsatzsteuersatz (in der Regel 19 Prozent), die Höhe des Steuerbetrags oder im Fall der Steuerbefreiung ein Hinweis darauf, dass für die Lieferung bzw. Leistung eine Steuerbefreiung gilt
- Zahlungsziel (Datum, bis wann die Überweisung eingegangen sein sollte)
- im Voraus vereinbarte Boni, Rabatte, sofern nicht bereits im Entgelt berücksichtigt

Mahnungen

Wenn Kunden ihre Rechnungen nicht bezahlen, geraten Unternehmen nicht selten in ernste Liquiditätsschwierigkeiten.

Viele Unternehmerinnen und Unternehmer sind in dieser Lage unsicher, wie sie die ausstehenden Gelder eintreiben können. Sie wollen ihre Kunden nicht verprellen, halten sich zudem nicht selten an wenig effektive überkommene Geschäftspraktiken und verlieren dadurch wertvolle Zeit. Um Liquiditätsprobleme so schnell wie möglich zu beheben, sollte man – sowohl bei Privat- als auch bei Unternehmenskunden – überlegt zu Werke gehen. Dabei gilt der Grundsatz: Nicht alles, was rechtlich möglich ist, ist auch wirtschaftlich sinnvoll.

Außenstände verkaufen: Factoring

Beim Factoring tritt ein Unternehmen seine Außenstände an eine Factoringgesellschaft ab und erhält die Rechnungssumme abzüglich eines Abschlags ausbezahlt. Der Kunde zahlt direkt an die Factoringgesellschaft.

Vorteile:

- keine Wartezeit, bis Kunde bezahlt
- erhöht Zahlungsfähigkeit (Liquidität)
- kein Aufwand für eventuelles Mahnverfahren usw.
- Factoringgesellschaft bewertet im Vorfeld Bonität des Kunden

Nachteil/Voraussetzungen:

- Factoringgebühren bzw. Abschläge verringern Rechnungssumme
- In der Regel: Mindestumsatz des Unternehmens sollte bei 1 bis 1,5 Mio. Euro liegen
- In der Regel: Bevorzugt werden Unternehmen mit gewerblichen Kunden

Factoring wird nicht für jede Branche und jedes Produkt angeboten (z. B. nicht für die Baubranche und nicht für Branchen mit hohen Reklamationszahlen).

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ **Forderungsmanagement**

→ **Übersicht: Wenn der Kunde nicht zahlt – Forderungen durchsetzen**

Wie erfolgreich arbeitet mein Unternehmen? Erfolgsrechnung

Etliche Gründerinnen und Gründer haben durchaus den Eindruck, dass der „Laden läuft“, genügend Aufträge anstehen und das Unternehmen ausgelastet ist. Wirklich sicher sind sie sich aber nicht. Sind tatsächlich alle Kosten gedeckt? Ist das Unternehmen rentabel?

Kurzfristige Erfolgsrechnung

Ob Sie im „grünen“ Bereich wirtschaften, erfahren Sie durch die kurzfristige Erfolgsrechnung für kleine Unternehmen. Sie ist gewissermaßen die „kleine Schwester“ der Einnahmen-Überschuss-Rechnung zum Jahresende. Die kurzfristige Erfolgsrechnung sollten Sie sich monatlich oder auch pro Quartal vornehmen. Dafür müssen Sie Ihre Erlöse und Kosten gegenüberstellen.

Zu den Erlösen zählen zunächst Ihre tatsächlichen Einnahmen. Dazu gehören aber auch noch nicht realisierte Einnahmen: also z. B. das Honorar für Aufträge, an denen Sie in der betreffenden Zeit gearbeitet haben, für die aber noch kein Geld eingegangen ist. Oder der Wert der Waren, die Sie verkauft haben, die der Kunde aber noch nicht bezahlt hat (= Bestandsveränderung). Die Summe aller Erlöse ist die Gesamtleistung Ihres Unternehmens.

Zu den Kosten gehören neben den tatsächlich entstandenen Ausgaben auch Lieferantenrechnungen, die Sie noch nicht bezahlt haben.

Die kurzfristige Erfolgsrechnung sollten Sie nach den Rubriken (Konten) vornehmen, die Sie auch für Ihre Buchführung nutzen (z. B. Warenverkäufe, Personalkosten, Bürokosten usw.). Die Differenz zwischen Ihren Erlösen und den Kosten in dieser Zeit ist die Leistung Ihres Unternehmens, der Erfolg.

-
- Achtung: Die kurzfristige Erfolgsrechnung sagt aber (wegen der noch nicht realisierten Einnahmen und Ausgaben) noch nichts über Ihren Gewinn oder Ihre Liquidität aus.
-

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ **Checkliste „Kurzfristige Erfolgsrechnung“**

Die für die kurzfristige Erfolgsrechnung erforderlichen Zahlen finden Sie

- in Ihrer Buchführung
- in Aufträgen (wie hoch sind die vereinbarten Rechnungsbeträge?)
- Für Handel und produzierendes Gewerbe: in den Bestandsaufnahmen von Waren (wie ist die Bestandsveränderung in Euro?)

Umsatzrentabilität

Ein Unternehmen ist dann rentabel, wenn es einen (möglichst hohen) Gewinn erwirtschaftet. Bestehende Unternehmen sollten regelmäßig (am besten monatlich) ihre tatsächliche Rentabilität berechnen. Diese Berechnung ist ein Bestandteil wichtiger Statusberichte (z. B. für die Bank, die Ihnen einen Kredit gewährt hat).

Die Rentabilität Ihres Unternehmens können Sie mittels verschiedener so genannter Kennzahlen feststellen: Eigenkapitalrentabilität, Gesamtkapitalrentabilität und Umsatzrentabilität. Für kleine Unternehmen ist die Umsatzrentabilität entscheidend und ausreichend.

Ob Ihre Rentabilität gut oder schlecht ist, können Sie „über den Daumen“ an durchschnittlichen Rentabilitätszahlen von Unternehmen Ihrer Branche überprüfen. Die entsprechenden Vergleichsdaten bekommen Sie von Kammern, Verbänden oder Ihrer Hausbank.

Die Umsatzrentabilität zeigt, wie viel Gewinn Sie mit Ihrem Umsatz machen. Sie wird auch als Umsatzrendite oder Umsatzgewinnrate bezeichnet. Sie wird nach folgender Formel berechnet:

$$\frac{\text{Gewinn (Euro/Jahr)}}{\text{Umsatz (=Summe aller Einnahmen) bzw. Erlöse (Euro/Jahr)}} \times 100 = x \text{ Prozent im Jahr}$$

Die für die Berechnung der Umsatzrentabilität erforderlichen Zahlen finden Sie

- Gewinn: entweder in Ihrer einfachen Buchführung „Überschuss (Gewinn)“ oder in Ihrer kurzfristigen Erfolgsrechnung: Erfolg
- Umsatz: entweder in Ihrer einfachen Buchführung: Summe Einnahmen oder in Ihrer kurzfristigen Erfolgsrechnung: Gesamtleistung
- in Ihrer Einnahmen-Überschuss-Rechnung (bei längerfristiger Berechnung)
- in Ihrer Gewinn-und-Verlust-Rechnung (bei längerfristiger Berechnung)

Rentabilitätsvorschau

Eine Rentabilitätsvorschau gehört in jeden Businessplan. Als Gründerin oder Gründer müssen Sie dafür mit Zahlen vergleichbarer Unternehmen, mit Angebotspreisen zukünftiger Lieferanten und Nachfragepreisen potenzieller Kunden arbeiten. Fragen Sie beim zuständigen Branchen- bzw. Berufsverband nach typischen Branchenumsätzen und -gewinnen, außerdem bei Unternehmensberatern, die auf Ihre Branche spezialisiert sind, zudem bei den Kammern und – so weit möglich – auch bei vergleichbaren Unternehmen.

Wie hoch Ihr künftiger Umsatz und Ihr künftiger Gewinn ausfallen werden, hängt dabei untrennbar mit diesen Fragen zusammen: Mit wie vielen Kunden können Sie rechnen? Wie viel Geld haben diese Kunden zur Verfügung? Wie viele Konkurrenten werben mit Ihnen um dieselben Kunden? Zu welchem Preis werden Sie Ihr Angebot verkaufen können?

→ Informationen im Internet

BMW-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ Checkliste „Rentabilitätsvorschau“

Habe ich gut geplant? Soll-Ist-Vergleich

Unternehmerinnen und Unternehmer müssen laufend Vorhaben planen und kalkulieren (z. B. Wareneinkauf, Personalkosten). Oftmals fallen aber gerade die Kosten deutlich höher aus als angenommen. Um dies zu vermeiden, sollten sie regelmäßig überprüfen, ob „Theorie“ und „Praxis“ tatsächlich übereinstimmen.

- **Planung:** Um unliebsame Überraschungen wie zu hohe Kosten oder zu niedrige Gewinne zu vermeiden, sollten Sie Erlöse und Kosten vorab planen.

Zu den Erlösen zählen zunächst Ihre tatsächlich getätigten Einnahmen (bei denen also Geld „geflossen“ ist). Dazu gehören aber auch noch nicht realisierte Einnahmen: also z.B. das Honorar für Aufträge, an denen Sie in der betreffenden Zeit gearbeitet haben, für die aber noch kein Geld eingegangen ist, oder der Wert Ihrer verkauften Waren, die noch nicht bezahlt sind. Die Summe aller Erlöse ist die Gesamtleistung Ihres Unternehmens.

Zu den Kosten gehören neben den tatsächlich entstandenen Ausgaben auch Lieferantenrechnungen, die Sie noch nicht bezahlt haben.

- **Kontrolle:** Ob Ihre Kosten- und Erlöserwartungen auch eintreffen, müssen Sie regelmäßig kontrollieren, damit Sie wissen, ob Ihre Planung stimmt. Dafür müssen Sie die Soll-Zahlen mit den tatsächlichen Erlösen und Kosten (= Ist-Zahlen) vergleichen, und zwar für alle einzelnen Erlös- und Kosten-Rubriken. Diesen Vorgang nennt man Soll-Ist-Vergleich.

Wenn die Ist-Werte von den Soll-Werten abweichen, müssen Sie nachprüfen, warum dies so ist (z. B. Wareneinkauf teurer als geplant). So haben Sie die Möglichkeit, Probleme zu erkennen und Schwachstellen im Unternehmen zu beseitigen (z. B. günstigere Lieferanten suchen).

Den Soll-Ist-Vergleich sollten Sie nach den Rubriken (Konten) vornehmen, die Sie auch für Ihre Buchführung nutzen (z. B. Warenverkäufe, Personalkosten, Bürokosten usw.).

-
- **Achtung:** Der Soll-Ist-Vergleich sagt aber (wegen der noch nicht realisierten Einnahmen und Ausgaben) noch nichts über Ihren Gewinn oder Ihre Liquidität aus.
-

Die für den Soll-Ist-Vergleich erforderlichen Zahlen finden Sie in den

Ist-Zahlen:

- **Erlöse:** entweder in Ihrer einfachen Buchführung: Summe Einnahmen oder in Ihrer kurzfristigen Erfolgsrechnung: Gesamtleistung
- **Erlöse:** in den Bestandsaufnahmen von Waren
- **Kosten:** in Ihrer Kostenartenrechnung
- **Erlöse und Kosten:** in Ihrer Einnahmen-Überschuss-Rechnung

Soll-Zahlen:

- **Erlöse:** in Aufträgen (z. B. vereinbarte Honorare)
- **Kosten:** z. B. Kostenvoranschläge von Lieferanten

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal
www.existenzgruender.de
 → Checkliste „Soll-ist-Vergleich“

Wie hoch ist mein Gewinn? Jahreserfolgsrechnung

Abgesehen davon, dass jede Unternehmensführung genau wissen sollte, ob sie Gewinne oder Verluste erzielt hat: Jede Unternehmerin und jeder Unternehmer ist – unabhängig von der Rechtsform – verpflichtet, eine Jahreserfolgsrechnung durchzuführen. Das verlangen

- das Handelsgesetzbuch
- das Finanzamt, das auf der Grundlage der Gewinnermittlung die Steuern festsetzt. Dies betrifft Steuern wie Körperschafts-, Gewerbe-, Umsatz- und Einkommensteuer.
- die Krankenkassen. Dieses gilt insbesondere für Einzelunternehmer, da je nach Gewinn die Krankenkassenbeiträge festgesetzt werden.
- Banken und private Geldgeber, die einen Nachweis erwarten, ob sich ihre Kredite bzw. Investitionen gelohnt haben.

Zu den Jahreserfolgsrechnungen gehören: Die Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR)

Für kleine Unternehmen mit einfachen und leicht überschaubaren Geschäftsprozessen, die auch lediglich eine einfache Buchführung betreiben dürfen:

- Freiberufler
- Einzelunternehmer, die nicht unter die Bilanzierungsvorschriften fallen
- Gewerbetreibende bis 500.000 Euro Umsatz oder 50.000 Euro Gewinn

Bei der EÜR handelt es sich um eine einfache Gegenüberstellung der betrieblichen Einnahmen und Ausgaben. Sind die Einnahmen höher als die Ausgaben, so handelt es sich hierbei um einen Überschuss bzw. den Unternehmensgewinn (oder einen Fehlbetrag bzw. Verlust). Wenn Sie einzelne Konten (z.B. die Konten der Einnahmen pro Kunden oder die Kostenarten) prüfen, können Sie feststellen, welche Faktoren für den Gewinn oder Verlust Ihres Unternehmens verantwortlich sind.

Bei der Einnahmen-Überschuss-Rechnung müssen Sie einen amtlichen Vordruck verwenden (s. BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de – Steuern). Wenn Ihre Einnahmen unter der Grenze von 17.500 Euro liegen, können Sie Ihre Einnahmen-Überschuss-Rechnung nach einem beliebigen Gliederungsschema gliedern. Sie sollten sich dabei an der Gliederung orientieren, die Sie auch für Ihre einfache Buchführung verwenden.

Die für die Einnahmen-Überschuss-Rechnung erforderlichen Zahlen finden Sie

- in den Konten Ihrer einfachen Buchführung

Die Gewinn-und-Verlust-Rechnung plus Bilanz

Für Kapitalgesellschaften erweitert um Anhang und Lagebericht und für Unternehmen, die zu einer doppelten Buchführung verpflichtet sind

- alle Kaufleute
- Nicht-Kaufleute, die
- Umsätze von mehr als 500.000 Euro im Kalenderjahr oder
- Gewinn aus Gewerbebetrieb von mehr als 50.000 Euro erzielen
- Kapitalgesellschaften (GmbH und AG); sie gelten immer als Kaufleute, egal womit sie sich befassen
- Personengesellschaften wie z. B. Kommanditgesellschaft, Offene Handelsgesellschaft

Auch die GuV stellt Einnahmen und Ausgaben gegenüber. Sie berücksichtigt aber außerdem das Unternehmens-Vermögen: so genannte Bestandsveränderungen im Unternehmen, also die Veränderung Ihrer Vorräte oder Ihres Warenlagers, außerdem Aufträge, an denen Sie gerade arbeiten (oder die erledigt sind), für die Sie aber noch kein Geld erhalten haben, sowie steuerliche Abschreibungen.

Die Gliederung der GuV ist festgelegt nach § 275 des Handelsgesetzbuches (HGB). Anhand der einzelnen Konten (z. B. die Konten der Einnahmen pro Kunden oder die Kostenarten) können sie feststellen, welche Faktoren für den Gewinn oder Verlust Ihres Unternehmens verantwortlich sind. Insbesondere ein Vorjahresvergleich ist hierbei sehr aufschlussreich.

Eine GuV wird in der Regel vom Steuerberater angefertigt. Stichtag: 30.6. des Folgejahres.

Die für die Gewinn-und-Verlust-Rechnung erforderlichen Zahlen finden Sie

- in den Konten Ihrer doppelten Buchführung.

Die Bilanz

Sie zeigt, wie sich das Unternehmensvermögen und die Schulden im Geschäftsjahr entwickelt haben: Wurden z. B. Teile des Anlagevermögens, etwa Maschinen, verkauft? Wurden Kredite aufgenommen? Außerdem rechnet die Bilanz das Ergebnis der Gewinn-und-

Verlust-Rechnung mit ein: Ein Gewinn würde das Unternehmensvermögen steigern. Eine Bilanz wird in der Regel vom Steuerberater angefertigt. Stichtag: 30.6. des Folgejahres.

Veröffentlichung der Jahresabschlüsse

Publizitätspflichtige Unternehmen müssen – je nach Größe – Bilanz, Anhang und weitere Informationen sowohl im elektronischen Unternehmensregister als auch im elektronischen Bundesanzeiger offenlegen. Publizitätspflichtig sind: Kapitalgesellschaften (GmbH, UG (haftungsbeschränkt), AG). Außerdem: Personengesellschaften (GmbH & Co.KG, OHG, KG), wenn keine natürliche Person Gesellschafter ist, sowie eingetragene Genossenschaften. Publizitätspflichtig sind auch Unternehmen (z. B. auch Einzelkaufleute), die in drei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren zwei oder drei der nachfolgend genannten Merkmale erfüllen: Bilanzsumme über 65 Mio. Euro, Umsatzerlöse über 130 Mio. Euro, durchschnittlich über 5.000 Mitarbeiter. Die Entgegennahme, Speicherung und Veröffentlichung der Daten verläuft über www.ebundesanzeiger.de.

Abschreibungen

Abgeschrieben werden nur Wirtschaftsgüter, deren Herstellungs- oder Anschaffungskosten 1.000 Euro (netto) überschreiten. Unternehmerinnen und Unternehmer, die einen Computer, eine Maschine oder einen Geschäftswagen kaufen, können die Anschaffungs- oder Herstellungskosten dafür auf mehrere Jahre steuerlich aufteilen. Die jährlichen Abschreibungsbeiträge verringern das Betriebsergebnis, so dass das Unternehmen weniger Steuern zahlen muss. Das Einkommensteuergesetz (§ 7) legt fest, dass die Kosten für Wirtschaftsgüter auf die „betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer“ aufgeteilt werden müssen. Über welchen Zeitraum die einzelnen Wirtschaftsgüter abgeschrieben werden können, steht in den AfA-Tabellen, die u. a. auf der Internetseite des Bundesfinanzministeriums veröffentlicht werden.

Sonderregelung für geringwertige Wirtschaftsgüter

Wirtschaftsgüter, deren Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten zwischen 150 und 1.000 Euro liegen, gelten als geringwertige Wirtschaftsgüter (GWG), für deren Abschreibung Sonderregelungen gelten: Unternehmen können geringwertige Wirtschaftsgüter (Kleinmöbel, Faxgeräte usw.) bis 410 Euro entweder sofort abschreiben oder eine Poolabschreibung für Wirtschaftsgüter zwischen 150 und 1.000 Euro vornehmen.

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ Gliederungen für Einnahmen-Überschuss-Rechnungen

→ Gliederung für Gewinn-und-Verlust-Rechnungen

→ Gliederung für Bilanzen

Bundesministeriums der Justiz

www.bmj.bund.de

9. Das Unternehmen führen



Kunden und Konkurrenz immer im Blick: Marketing

Im Fachbegriff „Marketing“ steckt das Wort „Markt“. „Marketing“ umfasst alles, was den Absatz auf Märkten fördert. Es bezeichnet jedes unternehmerische Planen und Handeln, das sich am Markt orientiert. Um Marketing zu betreiben, brauchen Sie nicht unbedingt wissenschaftliche Methoden zu kennen. Vieles geschieht mithilfe genauer Beobachtung und indem Sie sich in Ihre zukünftigen Kunden hineinversetzen.

Marketing ist mehr als Werbung

Vielfach wird Marketing mit Werbung gleichgesetzt. Das ist falsch. Zwar gehört Werbung zum Marketing, doch erfolgreiches Marketing beginnt viel früher. Marketing muss folgende Fragen beantworten:

- Wie kann Ihr Unternehmen Kundenwünsche durch entsprechende Produkte oder Dienstleistungen erfüllen? Welche Eigenschaften muss Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung haben, um es bzw. sie erfolgreich zu verkaufen?
- Wer und wie sind Ihre Kunden?
- Wie stark ist Ihre Konkurrenz?
- Welchen Preis können oder wollen Sie für Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung verlangen?

- Wie wollen Sie mit Ihrem Produkt bzw. Ihrer Dienstleistung zum Kunden gelangen (Vertrieb bzw. der Verkauf)?
- Mit welchen Mitteln von Werbung/Kommunikation wollen Sie den Kunden die Vorteile Ihres Produkts bzw. Ihrer Dienstleistung vermitteln?

Welche Eigenschaften muss Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung haben?

Sie können ein Produkt oder eine Dienstleistung nur dann verkaufen, wenn dafür ein Bedarf besteht (oder Sie einen Bedarf dafür wecken). Das Marketing nennt diesen Bedarf „Kundennutzen“. Dabei kann ein Nutzen vielerlei sein: Ihr Produkt kann dabei helfen, ein Problem zu lösen. Es kann dabei unterstützen, eine Aufgabe oder Arbeit leichter oder besser zu erledigen. Der Nutzen kann auch darin liegen, Spaß und Lebensfreude zu

vermitteln. Mindestens einen Nutzen sollte Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung haben. Welchen Nutzen auch immer Sie anbieten wollen: Sie müssen genau wissen, welche Probleme bzw. Wünsche Ihre Kunden haben.

Wer und wie sind Ihre Kunden?

Ein Kunde wird sich nur dann für Ihr Produkt bzw. für Ihre Dienstleistung entscheiden, wenn es bei ihm einen Bedarf dafür gibt, weil sie ihm einen Nutzen versprechen. Einen solchen Nutzen können Sie ihm aber nur dann anbieten, wenn Sie sich an den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden orientieren. Um diese Wünsche und Bedürfnisse berücksichtigen zu können, benötigen Sie genaue Informationen darüber, wer und wie Ihre Kunden sind und was sie (von Ihnen) erwarten.

Wie stark ist Ihre Konkurrenz?

Entscheidend ist: Ihr Angebot sollte anders und/oder besser sein als das Ihrer Konkurrenz. Dafür benötigen Sie eine genaue Bestandsaufnahme über Ihre (zukünftigen) Konkurrenten. Sie müssen wissen, was genau Ihre Kunden wünschen und was ihnen Ihre Konkurrenten bereits anbieten. Wer sind Ihre Konkurrenten? Welchen besonderen Nutzen bieten sie den Kunden an? Wo sind Ihre Konkurrenten besser als Sie? Wo können Sie besser werden als Ihre Konkurrenten? Dabei wird der Markt durch die Globalisierung der Wirtschaft immer größer. Immer mehr Mitbewerber kommen als Konkurrenten infrage. Das Ziel, zumindest in einem Punkt besser zu sein, wird darum immer wichtiger. Dies gilt ganz besonders für Gründerinnen, Gründer und junge Unternehmen, die auf ihrem Markt erst einmal Fuß fassen wollen.

Welchen Preis können oder wollen Sie für Produkt bzw. Dienstleistung verlangen?

Wer etwas verkaufen will, muss sicher sein, dass er es zu dem verlangten Preis „los“ wird. Gleichzeitig muss er vom Erlös leben können. Das praktische Preis-Marketing sucht den optimalen Absatzpreis für ein Produkt oder eine Dienstleistung. Dabei geht es nicht nur um die Höhe des konkreten Verkaufspreises. Dazu kommen Liefer- und Zahlungsbedingungen, ggf. Rabatte.

Wie wollen Sie mit Ihrem Produkt bzw. Ihrer Dienstleistung zum Kunden gelangen?

Wer sein Produkt oder seine Dienstleistung verkaufen will, muss seine Kunden erreichen: die richtige Kundengruppe, auf dem richtigen Weg, in ausreichender Men-

ge und pünktlich zur vereinbarten Zeit. Sie können Ihre Angebote (je nach ihrer Art) auf unterschiedlichen Wegen vertreiben, die mit unterschiedlichem Aufwand und unterschiedlichen Kosten verbunden sind.

→ Fremdvertrieb

Fremdvertrieb wird über so genannte „Absatzmittler“, also z. B. Groß- oder Einzelhändler, abgewickelt. Der Fremdvertrieb eignet sich vor allem dafür, Angebote schnell und flächendeckend „unters Volk“ zu bringen. Sie sollten aber sicher sein, dass Ihre Vertriebspartner in den Zielmärkten wirklich „zu Hause“ sind.

→ Direktvertrieb

Nur im Direkt- bzw. Eigenvertrieb können Sie gewährleisten, dass Ihre Kunden Ihre besondere Kompetenz garantiert wahrnehmen (z. B. bei der Vorstellung technisch anspruchsvoller und erklärungsbedürftiger Produkte).

→ Vertrieb über das Internet

Der Vertrieb über das Internet kann den hohen Aufwand an Zeit und Kosten, die für einen traditionellen Vertrieb anfallen, deutlich reduzieren. Wege des elektronischen Vertriebs sind z. B. Online-Shops, virtuelle Kaufhäuser, Suchmaschinen, Kataloge, Portale, Marktplätze.

→ Export

Der Vertriebsweg in den Export sollte sorgfältig vorbereitet werden. Besonders wichtig ist: Wählen Sie Ihre Partner sorgfältig aus.

→ Vertriebskosten

Der Vertrieb – vor allem der Fremdvertrieb – ist heute oft das Teuerste an einem Produkt. In einigen Branchen machen die Herstellungskosten nur ca. 10 Prozent des Endpreises aus. Der Löwenanteil der anfallenden Kosten entfällt auf Transporte, Händlerrabatte oder Provisionen. Dies zeigt, dass der Vertrieb aufwändig ist und nicht unterschätzt werden darf. Planen Sie also sorgfältig.

Verkaufsfördernde Maßnahmen

→ Service und Kundendienst

Viele Kunden entscheiden sich heute für Anbieter, die einen Service oder Kundendienst anbieten. Verstehen Sie sich als „Problemlöser“ Ihrer Kunden. Bieten Sie im Unterschied zur Konkurrenz einen „Zusatznutzen“ an.

→ Kulanz

Eine Garantie auf Produkte oder Dienstleistungen gehört heute zur „Standardausstattung“ eines Angebots. Es überzeugt die Devise „Bei Nichtgefallen Geld zurück“. Wer sich also für Sie entscheidet, geht kein Risiko ein.

→ Finanzielle Anreize und Rabatte

Besondere finanzielle Kauf-Konditionen locken Kunden (fast immer) an. Autohäuser bieten beispielsweise günstige Kredite, nehmen Alt-Autos in Zahlung. Wichtiger noch sind Rabatte. Sie werden in der Regel auf größere Mengen einer Ware oder bei schneller Bezahlung (Skonto) gewährt.

Mit welchen Mitteln von Werbung/Kommunikation wollen Sie den Kunden die Vorteile Ihres Produkts bzw. Ihrer Dienstleistung vermitteln?

Kunden kaufen nur Produkte oder Dienstleistungen, die sie kennen. Dies gilt sowohl für neue als auch für bereits gewonnene Kunden, die Sie nicht an die Konkurrenz verlieren sollten. Gerade in neu gegründeten Unternehmen mangelt es meist an übersichtlichen und aussagekräftigen Informationen über das konkrete Unternehmens-Angebot. Lassen Sie – wenn möglich – auf jeden Fall etwas von sich sehen oder hören. Schon das kann der erste Wettbewerbsvorteil vor den Konkurrenten sein, die dies nicht tun.

Übersicht Kommunikation

→ Unternehmensidentität (corporate identity)

Verhelfen Sie Ihrem Unternehmen zu einem individuellen und (wieder)erkennbaren Erscheinungsbild. Durch ein bestimmtes Leitbild, einen bestimmten Kommunikationsstil mit Ihren Kunden und ein einheitliches Design nehmen Ihre (potenziellen) Kunden Ihr Unternehmen mit eigenem „Charakter“ wahr.

→ „Gelbe Seiten“

Die „Gelben Seiten“ hat jeder Kunde zur Verfügung: Wer eine schnelle Lösung für sein „Problem“ sucht, nutzt meist das Branchen-Telefonbuch. Kostenlos.

→ Tageszeitungen

Anzeigen oder Prospektbeilagen in Tageszeitungen erreichen jeweils den gesamten Leserkreis. Tipp: Mit regelmäßigen Kleinanzeigen können Sie größere Effekte erzielen als mit einer einmaligen großen Anzeige.

→ Fachzeitschriften

Wenn Ihre Kundengruppe bestimmte Fachzeitschriften liest, können Sie diese gerade durch Anzeigen hierin besonders gut erreichen.

→ IHK-Zeitschrift

Durch IHK-Zeitschriften werden sämtliche Gewerbetreibende eines IHK-Bezirks erreicht, die nicht Handwerker sind.

→ Großflächen-Plakate

Damit erreichen Sie erfahrungsgemäß die meisten Menschen. Allerdings haben Sie hier weniger die Gelegenheit, mit Ihrer Information „in die Tiefe“ zu gehen.

→ Presseveröffentlichungen

Artikel über Ihr Unternehmen in der Zeitung sind breit gestreute Werbung. Zu besonderen Anlässen (Eröffnung, Jubiläum, neues Angebot usw.) sollten Sie die lokale Presse informieren oder einladen.

→ Anzeigenblätter

Der große Vorteil der Anzeigenblätter ist: Auch wenn sie redaktionell nicht sehr anspruchsvoll sein mögen, so werden sie doch kostenlos in jeden Haushalt geliefert.

→ Radiowerbung (vor allem in privaten Lokal-sendern)

Radiospots erreichen erfahrungsgemäß viele Hörer, dabei (nur) eine eher jüngere Zielgruppe.

→ Verkehrsmittelwerbung

Aufschriften auf Ihrem Firmenwagen, aber ggf. auch auf Bussen, Straßenbahnen oder Taxis erreichen viele Menschen.

→ Kinowerbung

Kinospots erreichen erfahrungsgemäß (nur) eine eher jüngere Zielgruppe.

→ Wurfzettel

Wurfzettel können Sie bei Bedarf schnell herstellen und verteilen lassen (z. B. durch Schüler-Aushilfen). Aber: Sie wirken weniger seriös als z. B. Prospekte.

→ **Tag der offenen Tür**

Er bietet Ihnen die Gelegenheit, Ihrer Kundschaft – z. B. mit einer Ausstellung – Ihre Leistungsfähigkeit zu demonstrieren. Nicht nur beim Unternehmensstart, sondern ggf. ein Mal im Jahr sollten Sie Ihre (potenziellen) Kunden zu sich einladen.

→ **Prospekte und Referenzmappen**

Professionelle Unterlagen mit Fotos sind eine hochwertige Imagewerbung. Sie sollten darum nicht „mit der Gießkanne“, sondern gezielt an bekannte Kunden verteilt werden.

→ **Werbebriefe**

Sie sind eine sehr persönliche Art, Kontakt zu Ihrer Kundschaft zu halten. Schreiben Sie Ihren Kunden: eine Information über ein besonderes Angebot oder aber einen Geburtstagsgruß.

→ **Kundenzeitschrift, (E-Mail-)Newsletter, Erfahrungsberichte**

Damit halten Sie Kontakt zu Ihren Kunden und pflegen Ihr Image. Erzählen Sie Ihren Stammkunden, was es Neues in Ihrem Unternehmen gibt.

→ **Werbegeschenke**

Kleine Geschenke – mit dem Namen Ihres Unternehmens bedruckt – sollen Ihre Kunden unaufdringlich an Sie erinnern.

→ **Veranstaltungen**

Ausstellungen, Musikveranstaltungen usw. in Ihrem Unternehmen (oder von Ihnen organisiert) machen Kunden und Presse gezielt auf Sie aufmerksam.

→ **Internet**

Per Internet können Sie eine Vielzahl von Möglichkeiten nutzen: einen Online-Shop als elektronischen Katalog, aktuelle Informationen an Ihre Kunden per E-Mail oder elektronischem Newsletter, einen Eintrag in Sozialen Netzwerken. Natürlich lohnt sich das Internet nur dann, wenn Sie auch Kunden haben, die das Internet nutzen.

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ **Marketing**

→ **Übersicht: Wie kann man Kunden gewinnen?**

→ **Übersicht Marketing-Mix**

→ **BMWi-eTraining „Marketing für Gründerinnen und Gründer“**

Rechnen Sie mit dem Finanzamt: Steuern

Spezielle steuerliche Vergünstigungen für Gründerinnen und Gründer gibt es nicht. Sie sind daher zunächst wie alle anderen Steuerzahler darauf angewiesen, die bestehenden Steuergesetze optimal für ihre Situation zu nutzen.

Als Selbständige bzw. Selbständiger haben Sie es mit einer ganzen Reihe von Steuern zu tun:

→ **Einkommensteuer** (Ihrer bisherigen Lohnsteuer entsprechend).
Die Einkommensteuer richtet sich nach dem persönlichen Gewinn, den Sie (nach Abzug aller Betriebsausgaben) mit Ihrem Unternehmen erwirtschaften. Im ersten Jahr Ihrer Selbständigkeit geht das Finanzamt dabei von Ihren Angaben über den erwarteten Gewinn aus. Von dem zu versteuernden Einkommen bleibt ein Grundfreibetrag steuerfrei. Einkommen, das über dem Grundfreibetrag liegt, muss versteuert werden.

Das Finanzamt legt jährlich eine bestimmte Summe fest, die Sie als Vorauszahlung vierteljährlich überweisen müssen. Die Steuererklärung für das gesamte Kalenderjahr wird im Folgejahr erstellt und die Steuerschuld mit den Vorauszahlungen verrechnet.

→ **Körperschaftsteuer**
Die Körperschaftsteuer fällt ausschließlich für Kapitalgesellschaften (GmbH, UG [haftungsbeschränkt], AG) oder Genossenschaften an, genauer: auf deren Gewinn. Dieser Gewinn kann ausgeschüttet werden oder aber im Besitz der Gesellschaft bleiben. Alle Gewinne werden mit 15 Prozent besteuert. Körperschaftsteuer müssen Sie pro Vierteljahr an das für Ihr Unternehmen zuständige Finanzamt vorauszahlen. Eine Jahresabrechnung erfolgt mit Ihrer Körperschaftsteuer-Erklärung nach Ablauf des Kalenderjahres.

→ **Lohnsteuer**
Lohnsteuer müssen Sie einbehalten und an das Finanzamt weiterleiten, wenn Sie Mitarbeiter/-innen beschäftigen.

→ **Gewerbesteuer**
Gewerbesteuer müssen Sie bezahlen, wenn Sie ein Gewerbe betreiben, also keine freiberufliche Tätigkeit ausüben. Die Gewerbesteuer wird von den Kommunen auf den Gewerbeertrag eines Unternehmens erhoben. Die letztendliche Höhe wird von diesen auch selbst festgesetzt. Die Gewerbe-

steuer ist abhängig vom Gewerbeertrag eines Betriebes, wobei natürliche Personen und Personengesellschaften einen Freibetrag von 24.500 Euro pro Jahr geltend machen können. Bei Kapitalgesellschaften beträgt der Freibetrag 5.000 Euro. Gewerbesteuer müssen Sie pro Quartal vorauszahlen.

Die Gewerbesteuer kann nicht als Betriebsausgabe bei der Einkommen- und Körperschaftsteuer abgesetzt werden.

→ **Umsatzsteuer/Vorsteuer**

Die Umsatzsteuer (oder auch Mehrwertsteuer) wird auf (fast) jeden getätigten Umsatz fällig, also immer dann, wenn Sie Waren oder Leistungen verkaufen. Der allgemeine Satz beträgt 19 Prozent, der ermäßigte Satz 7 Prozent (z. B. für Hoteliers, Kunst- und Medienberufe). Ausgenommen sind die typischen Umsätze bestimmter Berufsgruppen (z. B. Ärzte, Physiotherapeuten).

Vorsteuer zahlen Sie für (fast) alle unternehmensbezogenen Einkäufe. Achten Sie darauf, dass diese auf den Rechnungen, die Sie bezahlen müssen, extra ausgewiesen ist (als Umsatzsteuer).

In der Umsatzsteuervoranmeldung geben Sie sowohl die Umsatzsteuer an, die Sie eingenommen haben, als auch die Vorsteuer, die Sie bei Ihren Einkäufen bezahlt haben. An das Finanzamt abgeführt wird dann nur die Differenz aus Umsatzsteuer und Vorsteuer.

In den ersten zwei Kalenderjahren nach der Gründung müssen Sie Ihre Umsatzsteuer-Voranmeldungen monatlich bis zum 10. des Folgemonats abgeben und den selbst berechneten Steuerbetrag an das Finanzamt abführen. Auf Antrag kann das Finanzamt Ihnen einen Monat Fristverlängerung gewähren. Die Umsatzsteuer-Voranmeldung müssen Sie auf elektronischem Wege beim Finanzamt abgeben. Den amtlich vorgeschriebenen Vordruck finden Sie unter www.elsterformular.de

Als Kleinunternehmer können Sie sich von der Umsatzsteuer befreien lassen. (Kleinunternehmerregelung § 19). Ihre Umsätze dürfen im vorange-

gangenen Kalenderjahr 17.500 Euro nicht übersteigen haben und im laufenden Kalenderjahr voraussichtlich 50.000 Euro nicht übersteigen. Als Kleinunternehmer dürfen Sie auf Ihren Rechnungen keine Umsatzsteuer ausweisen. Folglich können Sie auch nicht die Vorsteuer eingehender Rechnungen beim Finanzamt geltend machen. Wenn aufgrund von Investitionsaufwendungen hohe Vorsteuerbeträge anfallen, sollten Sie überlegen, ob Sie besser auf die Kleinunternehmerregelung verzichten sollten.

→ Kirchensteuer

Angehörige der evangelischen oder katholischen Kirche müssen mit den Einkommensteuervorauszahlungen Kirchensteuer zahlen. Die Höhe hängt von der Einkommensteuer und dem Kirchensteuersatz der einzelnen Bundesländer ab.

→ Solidaritätszuschlag

Bei Einkommen- und Körperschaftsteuer fällt jeweils noch Solidaritätszuschlag an.

-
- Wichtig: In der Regel zahlt ein junges Unternehmen in der Anfangsphase keine oder nur wenig Steuern, weil das Finanzamt die hohen finanziellen Belastungen in dieser Zeit berücksichtigt. Wenn aber Ihre Geschäfte später gut laufen, kann es Ihnen passieren, dass das Finanzamt – im dritten oder vierten Jahr etwa – die Steuerforderungen drastisch erhöht. Wenn dann zur gleichen Zeit z. B. noch eine Nachzahlung ansteht, geraten Sie schnell in finanzielle Schwierigkeiten. Darum: Richten Sie sich auf derartige Finanzamts-Forderungen ein! Legen Sie Ihre zu erwartenden Steuerzahlungen auf die hohe Kante. Beachten Sie dabei, dass Sie die Einkommen-, Körperschaft- und Gewerbesteuer vierteljährlich zahlen müssen!
-

Damit Sie Ihren neuen Steuerpflichten nachkommen können, müssen Sie

- Geschäftsunterlagen und alle geschäftlichen Belege aufbewahren, auch die für die Vorbereitung Ihrer Existenzgründung, z. B. Reisekosten und Beratungshonorare. Solche Vorlaufkosten sind bereits Betriebsausgaben und können steuermindernd wirken.
- Geschäftsvorgänge sorgfältig aufzeichnen und Steuererklärungen abgeben.
- als Kleingewerbetreibender oder Freiberufler in Form eines Kassenbuches und einer Einnahmen-Überschuss-Rechnung,
- als Kaufmann in Form einer ordnungsgemäßen (doppelten) Buchführung und einer Bilanz zum Jahresabschluss,
- als Handeltreibender zusätzlich in Form eines Wareneingangs-/Warenausgangsbuchs.
- Steuer-Vorauszahlungen leisten und Steuerbescheide bezahlen.
- Je nach Höhe des Gewinns eventuell nach dem ersten (und je nach Gewinn allen weiteren) Geschäftsjahr(en) Steuern an das Finanzamt nachzahlen.

Vermeiden Sie typische Fehler:

- falsche Rechtsform, z. B. GmbH: Für Geschäftsführergehalt muss Lohnsteuer abgeführt werden, auch wenn kein Gewinn erzielt wird
 - zu niedrige Steuervorauszahlung führt zu hohen Steuernachzahlungen
 - fehlende Arbeitsverträge und Darlehensverträge von (mithelfenden) Familienangehörigen
 - Fristverlängerung zur Voranmeldung der Umsatzsteuer führt zu verspäteter Vorsteuererstattung
 - Umsatzsteuer ist auf Belegen nicht oder fehlerhaft ausgewiesen – Vorsteuerabzug wird nicht anerkannt
 - fehlerhafte Buchführung kann zu verspäteter Umsatzsteuerzahlung führen
-
- Wichtig: Allein werden Sie sich im Dickicht der Steuer-Bestimmungen und Formalitäten kaum zurechtfinden. Sie könnten folgenschwere Fehler machen. Darum: Suchen Sie sich schon in einem frühen Stadium Ihrer Existenzgründung einen Steuerberater!
-

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ **Steuern**

→ **Übersicht: Steuern: Wer zahlt wann?**

So gut wie Ihre Mitarbeiter: Personal

Das Thema „Personal“ wird von den meisten Gründerinnen und Gründern stiefmütterlich behandelt. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden aber zunehmend zum entscheidenden Faktor im Wettbewerb. Nur die Unternehmen werden sich dauerhaft einen Wettbewerbsvorsprung verschaffen, die über qualifiziertes und motiviertes Personal verfügen.

Vielfältige Arbeitsverhältnisse

- **Mini-Jobs** (geringfügige Beschäftigung bis 400 Euro monatlich) Verdient der Arbeitnehmer bis zu 400 Euro regelmäßig im Monat, muss er keine Sozialversicherungsbeiträge zahlen, sondern erhält sein Arbeitsentgelt in der Regel brutto für netto. Die pauschalen Abgaben und Beiträge zur Sozialversicherung übernimmt der Arbeitgeber.
- **Niedriglohnjobs oder Midijobs** (zwischen 400,01 und 800 Euro monatlich; Gleitzone) Der Arbeitgeber zahlt die Hälfte des regulären Sozialversicherungsbeitrags. Der Arbeitnehmer ist versicherungspflichtig in allen Zweigen der Sozialversicherung, zahlt aber nur einen verminderten Beitragssatz. Es besteht allerdings die Möglichkeit, den Beitrag zur Rentenversicherung dem tatsächlichen Arbeitsentgelt entsprechend aufzustocken. Hinzu kommt ein progressiv steigender Lohnsteuersatz, je nach Höhe des Lohns und der Lohnsteuerklasse.
- **Kurzfristige Beschäftigungen** Eine kurzfristige Beschäftigung umfasst einen Zeitraum bis zu zwei Monate oder 50 Arbeitstage im Kalenderjahr. Sie ist weder für den Arbeitnehmer noch für den Arbeitgeber sozialversicherungspflichtig. Die Höhe des Arbeitsentgelts spielt dabei keine Rolle. Je nach Vereinbarung muss der Arbeitsgeber eine pauschale Lohnsteuer abführen.
- **Teilzeitarbeit** In Betrieben mit mehr als 15 Vollzeitbeschäftigten besteht ein Anspruch auf Teilzeitarbeit. Bei der Berechnung der Zahl der Vollzeitbeschäftigungsverhältnisse werden Auszubildende nicht eingerechnet. Teilzeitkräfte mit bis zu 20 Wochenarbeitsstunden werden nur zur Hälfte mitgezählt, Teilzeitkräfte mit bis zu 30 Wochenarbeitsstunden zu drei Vierteln. Voraussetzung: Das Arbeitsverhältnis besteht länger als sechs Monate. Ausnahmen gelten bei Beeinträchtigungen des Betriebs und bei unverhältnismäßigen Kosten. Nähere Informationen finden Sie im Gesetz über Teilzeitarbeit und befristete Arbeitsverträge (TzBfG).
- **Befristete Arbeitsverhältnisse** Ein Arbeitsvertrag kann auch nur für eine bestimmte Zeit abgeschlossen werden, allerdings nur dann, wenn dafür die Voraussetzungen des Teilzeit- und Befristungsgesetzes gegeben sind.
 - Die Befristung eines Arbeitsverhältnisses ist möglich, wenn dafür ein sachlicher Grund vorliegt: z.B. ein vorübergehender betrieblicher Bedarf (v.a. Kampagnen, Saisonarbeitsplätze), eine Befristung im Anschluss an eine Ausbildung oder ein Studium, um den Übergang des Arbeitnehmers in eine Anschlussbeschäftigung zu erleichtern oder bei Vertretung eines Arbeitnehmers, der z. B. wegen Elternzeit oder längerer Krankheit abwesend ist.
 - Ohne sachlichen Grund ist die Befristung eines Arbeitsverhältnisses bis zu zwei Jahre möglich. In den ersten vier Jahren nach der Unternehmensgründung kann ein Arbeitsverhältnis sogar auf bis zu vier Jahre befristet werden. Das gilt allerdings nicht für Neugründungen, die aus einer rechtlichen Umstrukturierung eines bestehenden Unternehmens hervorgehen.
 - Über 52jährige, die mindestens vier Monate arbeitslos oder in öffentlich geförderten Beschäftigungsmaßnahmen waren, können bis zu fünf Jahre befristet eingestellt werden.
- **Vollzeitarbeitsverhältnis** Es handelt sich um ein sozialversicherungspflichtiges Arbeitsverhältnis und beinhaltet die gesamte Arbeitszeit des Arbeitnehmers.
- **Arbeitnehmerüberlassung** (Leiharbeit) Bei der Arbeitnehmerüberlassung verleiht ein Arbeitgeber (Verleiher) einen Arbeitnehmer (Leiharbeitnehmer) an einen Dritten (Entleiher), um bei diesem zu arbeiten. Der Leiharbeitnehmer steht in einem Arbeitsverhältnis zum Verleiher. Der Entleiher zahlt dem Verleiher einen vereinbarten Stundensatz.

- **Telearbeit** Arbeitnehmer haben in diesem Fall ihren Arbeitsplatz in der Regel entweder zu Hause oder beim Kunden. Mit Hilfe moderner Informations- und Kommunikationstechnologien sind sie mit dem Unternehmen verbunden.
- **Arbeitsplätze für behinderte Menschen** Arbeitgeber, die schwerbehinderte Menschen ausbilden und beschäftigen möchten, können sich von ihrem Integrationsamt Ansprechpartner für Beratung und Hilfe vor Ort benennen lassen.

Ihre Pflichten als Arbeitgeber

- **Anmeldung** Als Arbeitgeberin oder Arbeitgeber müssen Sie Ihre Beschäftigten bei der Krankenkasse zur Renten-, Kranken- (und damit Pflege-) und Arbeitslosenversicherung anmelden. Dazu kommt die Agentur für Arbeit (Betriebsnummern-Service der Bundesagentur für Arbeit) sowie die zuständige Berufsgenossenschaft (berufliche Unfallversicherung). Geringfügig oder kurzfristig Beschäftigte müssen bei der Minijobzentrale gemeldet werden.
- **Gehalt** Als Arbeitgeberin oder Arbeitgeber zahlen Sie Ihren Angestellten ein Bruttogehalt. Das besteht aus
 - dem vereinbarten Nettogehalt
 - dem Arbeitnehmeranteil zur Sozialversicherung (Krankenversicherung, Rentenversicherung, Arbeitslosenversicherung, Pflegeversicherung)
 - der Lohnsteuer je nach Steuerklasse und Einkommen
 Um festzustellen, wie hoch Ihre Gesamtbelastung für einzelne Beschäftigte ist, müssen Sie zum Bruttogehalt noch den Arbeitgeberanteil der Sozialversicherungsbeiträge addieren:
- **Sozialversicherung** Als Arbeitgeberin oder Arbeitgeber müssen Sie für Ihre Angestellten die Beiträge zur Kranken-, Pflege-, Renten- und Arbeitslosenversicherung berechnen und mit Hilfe eines Beitragsnachweises bei deren Krankenkasse melden und dorthin überweisen. Die Sozialversicherungsbeiträge tragen je zur Hälfte Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Ausnahmen gibt es bei Minijobs und Niedriglohnjobs.

Die Krankenkassen bieten Arbeitgeberinnen und Arbeitgebern ein kostenfreies Internet-Tool an (sv.net), mit dem Meldungen zur Sozialversicherung, Beitragsnachweise sowie Entgeltbescheinigungen erstellt und verschlüsselt über das Internet an die Krankenkassen übermittelt werden können.

Daneben verwaltet sv.net die Meldungen und Beitragsnachweise und ist in der Lage, nach Eingabe der individuellen Personaldaten einzelner Beschäftigter deren sozialversicherungsrechtliche Beurteilung automatisch vorzunehmen. sv.net ist jedoch kein Ersatz für ein Entgeltabrechnungsprogramm.

- **Künstlersozialabgabe** Unternehmen, die den Absatz künstlerischer oder publizistischer Leistungen ermöglichen oder regelmäßig von Künstlern oder Publizisten erbrachte Werke oder Leistungen für das eigene Unternehmen nutzen (z. B. Werbeagenturen, Verlage, Galerien, Ausbildungseinrichtungen), müssen eine Künstlersozialabgabe an die Künstlersozialkasse abführen. Bemessungsgrundlage der Künstlersozialabgabe sind alle in einem Kalenderjahr an selbständige Künstler und Publizisten gezahlten Entgelte. Bei den Entgelten kann es sich um Honorare, Gagen, Lizenzen, Tantiemen, Ankaufpreise und andere Formen der Bezahlung handeln.
- **Gesundheitsvorsorge** Wenn Sie Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter einstellen, müssen Sie Arbeitsstätten, Maschinen, Geräte, Anlagen usw. so einrichten und unterhalten sowie den gesamten Betrieb so organisieren, dass Arbeitnehmerinnen oder Arbeitnehmer gegen Gefahren für Leben und Gesundheit geschützt sind. Dazu gehören Maßnahmen, die Unfälle bei der Arbeit und arbeitsbedingte Gesundheitsgefahren verhüten und eine angemessene Gestaltung der Arbeit ermöglichen. Achten Sie deshalb bei der Bereitstellung und Einrichtung von Arbeitsplätzen auf die geltenden Rechtsvorschriften. Sie werden sowohl vom Staat als auch von den Berufsgenossenschaften als Unfallversicherungsträger erlassen. Empfehlungen der Berufsgenossenschaften unterstützen Sie dabei, die Arbeit und die Arbeitsbedingungen optimal zu gestalten. Die Beratung hier ist kostenlos und erspart oft nachträgliche Korrekturen.

Personalauswahl

Geeignete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auszuwählen, geschieht in der Praxis häufig unsystematisch. Oder es werden dafür ungeeignete Verfahren eingesetzt. Dabei steht zur Diagnose von fachlicher und persönlicher Qualifikation eine Vielzahl von Methoden zur Verfügung. Diese Vielfalt ist auch erforderlich: Denn jedes Verfahren nähert sich der Eignung der Bewerberin bzw. des Bewerbers auf eigene Art und Weise. Hier ein Überblick praxiserprobter Personalauswahl-Verfahren (die einzeln oder auch verknüpft eingesetzt werden können).

→ Analyse schriftlicher Bewerbungsunterlagen

- Für wen?
Fach- und Führungskräfte über alle Positionen, Auszubildende
- Für was? Vorauswahl:

Die schriftlichen Bewerbungsunterlagen dienen meist einer ersten Selektion. Um dabei Fehler zu vermeiden, sollte man die Schriftstücke systematisch nach bestimmten vorher festgelegten Anforderungskriterien sichten und prüfen.

- Vollständigkeit der Unterlagen:
Liegen Anschreiben, Lebenslauf, Foto und alle relevanten Bildungs- und Arbeitszeugnisse vor?
- Formelle und inhaltliche Zusammenstellung der Unterlagen:
Sind die Bewerbungsunterlagen systematisch zusammengestellt und auf die Zielposition abgestimmt? „Antwortet“ die Bewerberin/der Bewerber auf das Anforderungsprofil?
- Darstellung des Bewerbers:
Welchen Eindruck hinterlässt die Bewerberin/der Bewerber? Wird ihre/seine Motivation für die Zielposition deutlich? Werden Brüche im Werdegang plausibel erläutert?
- Massenvurf oder Individualität?
Sind die Bewerbungsunterlagen auf das Unternehmen und die angestrebte Position angepasst? Hat sich die Bewerberin/der Bewerber mit Position und Arbeitgeber auseinandergesetzt und Informationen recherchiert?
- Lebenslauf:
Ist der Lebenslauf systematisch aufgebaut? Weist der Werdegang Lücken auf? Werden Lücken bewusst kaschiert (z. B. berufliche, fachliche Umorientierungen)?

→ Bewerbungsgespräch (Auswahlinterview)

- Für wen?
Fach- und Führungskräfte, Auszubildende
 - Für was?
Persönliche Einschätzung des Bewerbers
- Das Bewerbungsgespräch ist das klassische und häufigste Personalauswahl-Verfahren. Allerdings schneidet es auf dem wissenschaftlichen Prüfstand schlecht ab. So zeigt sich in empirischen Untersuchungen u. a. ein geringer Zusammenhang von Interviewurteil und späterem Berufserfolg. Die geringe Vorhersagegenauigkeit hat mehrere Gründe:
- Fehlen eines standardisierten, strukturierten Ablaufs
 - Fehlen eines Anforderungsprofils
 - Redeanteil der Interviewer ist meist höher als der der Bewerber

- Urteil wird oft in den ersten drei bis vier Minuten gefällt
- Einstellungen des Interviewers und sein Bild, wie ein guter Bewerber aussehen soll, beeinflussen die Bewertung

→ **Strukturiertes Interview:** Die Treffsicherheit bei Personalentscheidungen im Interview lässt sich durch eine standardisierte Planung und Durchführung wesentlich erhöhen. In einem „Strukturierten Interview“ stellt man allen Bewerbern dieselben Fragen, die sich exakt auf das Stellenprofil beziehen: Wie würde die Bewerberin/der Bewerber beispielsweise ein konkretes Problem lösen oder eine bestimmte Aufgabe angehen? Zu diesem Zweck muss ein genauer Interviewleitfaden entwickelt werden. Die Antworten werden während des Interviews protokolliert und anschließend ausgewertet. Wichtiger Baustein eines solchen Strukturierten Interviews ist auch, dass geschulte Interviewer das Gespräch nach dem Vieraugenprinzip führen (zwei Interviewer zur gleichen Zeit).

→ Assessment-Center (AC)

- Für wen?
Interne und externe Bewerber
- Für was?
Überprüfung spezieller Kompetenzen (fachlich, sozial usw.)

Beim AC handelt es sich um ein systematisches Auswahlverfahren, das in Unternehmen zunehmend großen Anklang findet. Bewerberinnen und Bewerber müssen dabei eine Reihe von Aufgaben bewältigen. Hintergrund für diese Aufgaben ist das Aufgaben- und Anforderungsprofil der zu besetzenden Position. Die Bewerberinnen und Bewerber werden über verschiedene Übungen hinweg von geschulten Beobachtern (z. B. zukünftige Vorgesetzte, Führungskräfte aus anderen Bereichen, Mitarbeiter aus dem Personalbereich) beobachtet, die das registrierte Verhalten im Anschluss bewerten.

Das Verfahren hat einige Vorteile, die andere Auswahlinstrumente nicht bieten können:

- Das Arbeitsverhalten der Bewerberinnen und Bewerber wird beobachtet und muss nicht erschlossen werden.
- Die Art der Übungen und die Beurteilung der Bewerberinnen und Bewerber folgen einer gründlichen Anforderungsanalyse.
- Der Einsatz verschiedener Übungsarten (Methodenmix) und mehrerer Beobachter (Mehraugenprinzip) erhöht die Urteilsgenauigkeit und Objektivität.

- Übungssimulationen zeigen starke Nähe zur Arbeitsrealität.
- Der Berufserfolg kann mit hoher Genauigkeit vorhergesagt werden.
- Die Akzeptanz bei den Bewerberinnen und Bewerbern ist hoch.

→ Das Gruppenauswahl-AC

- Für wen?
Auszubildende, Hochschulabsolventen, spezifische Zielgruppen, wie z. B. Vertriebsmitarbeiter
- Für was?
Überprüfung spezieller Kompetenzen (fachlich, sozial usw.)

Das Gruppenauswahl-AC dient in erster Linie der Auswahl von Auszubildenden und Hochschulabsolventen bei Neueinstellung. Dabei sollen sie sich in relevanten Anforderungssituationen der zu besetzenden Stelle verhalten und bewähren. Je nach Ausgangssituation kommen verschiedene Varianten des AC in Frage.

→ Arbeitsproben

- Für wen?
Spezifische Zielgruppen, z.B. aus den kreativen Bereichen Marketing, Design, Architektur, Journalismus
- Für was?
Überprüfung der „Passgenauigkeit“ zum Unternehmen

Arbeitsproben können Nachweise oder Beschreibungen geleisteter Arbeit sein. Man erbittet sie häufig bei der Auswahl von Bewerbern im kreativen Bereich. Man kann Bewerberinnen und Bewerber im Anschluss an das Vorstellungsgespräch probeweise eine Aufgabe erledigen lassen. Entscheidend ist, dass die Arbeitsproben wirklich Aufschluss über die Leistungsfähigkeit angesichts der konkreten Aufgaben und Anforderungen geben.

→ Referenzen

- Für wen?
Besetzung höherwertiger Positionen
 - Für was?
Absicherung der Einstellungsentscheidung
- Referenzen sollten bei der Besetzung höherwertiger Positionen in Betracht gezogen werden. Die beste Adresse als Referenzgeber sind in der Regel die jetzigen oder ehemaligen direkten Vorgesetzten der Bewerberin/des Bewerbers, vorausgesetzt, sie/er gibt dafür sein Einverständnis. Referenzen sollte man auf telefonischem Wege beschaffen, nach dem Vorstellungsgespräch und ausschließlich über die Bewerberin/den Bewerber der engsten Wahl.

Wichtige gesetzliche Regelungen

- **Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz (AGG) (Antidiskriminierungsgesetz):** Ziel ist es, Benachteiligungen aus Gründen der Rasse oder ethnischen Herkunft, des Geschlechts, der Religion oder Weltanschauung, einer Behinderung, des Alters oder der sexuellen Identität zu verhindern oder zu beseitigen.
- **Arbeitszeitgesetz:** Bestimmung der regelmäßigen Arbeitszeit mit Sonderregelungen
- **Arbeitsstättenverordnung:** Einrichtung und Unterhaltung der Arbeitsstätten. Bestimmung über Raumgröße, Beleuchtung, Temperatur, Sanitärräume, Pausenräume usw.
- **Berufsbildungsgesetz:** Generelle Regelungen zur Berufsausbildung
- **Bundesurlaubsgesetz:** Gesetzliche Regelung des Erholungsurlaubes
- **Betriebsverfassungsgesetz:** Regelung der Mitwirkungsrechte der Beschäftigten bei betrieblichen Entscheidungen, Betriebsrat
- **Heimarbeitsgesetz:** Beschäftigung von Heimarbeitern, Regelung der Formalitäten
- **Jugendarbeitsschutzgesetz:** Beschäftigungsmöglichkeit von Jugendlichen, Ruhe- und Freizeitregelungen, Verbote für bestimmte Beschäftigungen
- **Kündigungsschutzgesetz:** Schutz vor sozial ungerechtfertigten Kündigungen
- **Bürgerliches Gesetzbuch:** § 622 Gesetzliche Kündigungsfristen, § 623 Schriftform der Kündigung und des Aufhebungsvertrages, § 626 fristlose Kündigung aus wichtigem Grund, § 629 Freizeit zur Stellensuche, § 630 Pflicht zur Zeugniserteilung
- **Entgeltfortzahlungsgesetz:** Regelt Anspruch, Höhe und Dauer der Lohn-/Gehaltsfortzahlung während Krankheit und an Feiertagen
- **Mutterschutzgesetz:** Arbeitseinschränkungen und Kündigungsschutz für werdende Mütter
- **Verordnung über ausländische IT-Fachkräfte:** Regelung zur Arbeitsgenehmigung und die Aufenthaltserlaubnis für hoch qualifizierte ausländische Fachkräfte der Informations- und Kommunikationstechnologie
- **Gesetz zur Gleichstellung behinderter Menschen:** Gleichstellung und Barrierefreiheit für behinderte Menschen
- **Teilzeit und Befristungsgesetz:** Regelungen zur Flexibilisierung der Arbeitszeit und zur Befristung von Arbeitsverträgen

- **Schwerbehindertengesetz:** Regelung der Beschäftigungspflicht von Schwerbehinderten, besonderer Kündigungs- und Urlaubsfristen
- **Sozialgesetzbuch III (SGB III):** § 169 ff. und § 421t. Regelungen zur Kurzarbeit und Kurzarbeitergeld

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ Personal

→ Arbeitsschutz

→ Arbeitsverhältnisse

→ Arbeitsvertrag

Gesetze im Internet

www.gesetze-im-internet.de

Der Bessere gewinnt: Qualitätsmanagement

Je nach Produkt, Branche und Kundensegment ist die Qualität der Ware oder Dienstleistung der entscheidende Wettbewerbsfaktor. Vom ersten Tag eines Unternehmens an spielt der Qualitätsgedanke eine wichtige Rolle. Das betrifft nicht nur das fertige Produkt, sondern beginnt bereits bei dessen Planung oder Herstellung.

Wer sich nicht an die für seine Branche üblichen Qualitätsmaßstäbe hält, wird sehr schnell vom Markt verschwinden. Das Motto muss sein: Der Kunde soll zurückkommen. Nicht die Ware. Die Qualität kann dabei hoch oder weniger hoch sein; je nachdem, mit welcher Sorgfalt und welchen Materialien gearbeitet wird. Kunden, die sich eher am Preis als an der hohen Qualität eines Angebots orientieren, sind bereit, geringere Qualität in Kauf zu nehmen. Was gute Qualität ist, wird je nach Branche verbindlich festgelegt und laufend fortgeschrieben. Zu den brancheneigenen Qualitätsvorschriften gehören beispielsweise die gesetzlichen Vorschriften oder der internationale HACCP-Hygienestandard (Hazard Analysis Critical Control Point) in der Lebensmittelindustrie. Auch Handwerksordnungen beschreiben zum Teil sehr präzise, welche technischen Regeln zu beachten sind.

Wie viel Qualität ist notwendig?

Die Ansprüche an die Qualität verändern sich fortlaufend. Jedes Produkt und jede Dienstleistung muss darum regelmäßig auf den Prüfstand: Lassen sich Material, Verarbeitung, Design verbessern? Kann der Kundenservice besser sein? Sind Kundenorientierung und Know-how der Mitarbeiter auf dem neuesten Stand? Erfüllt das Produkt die Kundenwünsche von heute und vielleicht schon von morgen?

Aufbau eines Qualitätsmanagementsystems

Auf Qualität zu achten heißt, die Qualitätsanforderungen festzulegen. Wichtigste Hilfestellung ist dabei die internationale Norm ISO 9000-Serie, die mittlerweile in allen Branchen Anwendung findet. Die Qualitätsnorm ist eine Art Leitfaden für den Aufbau eines Qualitätsmanagementsystems. Sie unterstützt das Unternehmen dabei, systematisch die selbst gesteckten Qualitätsziele zu erreichen. Eine Weiterentwicklung ist das Total Quality Management (TQM) bzw. das Model for Excellence der European Foundation for Quality Management (EFQM). Während die ISO 9000-Serie es dem Unternehmer selbst überlässt, welche Unternehmensbereiche er in das Qualitätsmanagement mit einbeziehen will, sind beim TQM alle Unternehmensbereiche vom Qualitätsgedanken durchdrungen.

Wie kann man seine Qualität „verkaufen“?

Qualitätsbewusste Unternehmen sollten nach außen dokumentieren, dass sie kontinuierlich und nach anerkannten Standards auf ihre Produktgüte achten. Noch deutlicher machen dies Unternehmen, die sich von neutralen Gutachtern zertifizieren lassen.

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ Qualitätsmanagement

Gemeinsam stärker: Kooperationen nutzen

Kooperationen vergrößern unternehmerische Chancen und verteilen gleichzeitig die Risiken auf mehrere Schultern. Kooperationen sind möglich mit einem oder mehreren Partner-Unternehmen, auch mit konkurrierenden Unternehmen der gleichen Branche, mit regionalen oder überregionalen Partnern, mit Partnern im Ausland oder mit Forschungseinrichtungen.

Unternehmenskooperationen können ganz unterschiedlicher Art sein: vom Informationsaustausch zwischen zwei Geschäftsführern bis hin zur Gründung eines eigenen Unternehmens für einen bestimmten Kooperationszweck.

Kooperationsfelder und Kooperationsformen können sein:

Einkauf/Beschaffung

- Einkaufs-Gemeinschaften im Einzelhandel
- gemeinschaftliche Ausschreibungen
- Nutzung von Marktplätzen im Internet

Vertrieb

- Kooperation innerhalb eines Landes, z. B. ein süddeutsches Unternehmen vertritt ein norddeutsches Unternehmen regional
- Kooperation mit Partnern im Ausland: Ein Unternehmen im Ausland vertreibt die Produkte eines deutschen Unternehmens bzw. ein deutsches Unternehmen vertreibt die Produkte eines ausländischen Partners in Deutschland
- Kooperation mit Unternehmen, die andere Absatzwege erschließen

Vertrieb: Verkauf

- Nutzung gemeinsamer Ausstellungs- und Verkaufsräume
- gemeinsame Vertriebsgesellschaften
- gemeinsame Niederlassungen oder Vertreterstäbe
- Transport- und Lagergemeinschaften
- Bietergemeinschaften/Arbeitsgemeinschaften bei komplexen Ausschreibungen oder Aufträgen
- gemeinschaftliche Marktplätze im Internet

Vertrieb: Service, Kundendienst

- Übernahme von fachspezifischen Kundendienst-Aufträgen
- gegenseitige Vertretung der Kooperationspartner in bestimmten Regionen
- gemeinsame Kunden-Beratungsstellen
- gemeinsame Aus- und Weiterbildung der Servicemannschaft

Vertrieb: Werbung

- Marketingaktivitäten, die alleine nicht finanziert werden können (z. B. Fernsehwerbung)
- gemeinsame Verkaufsförderungsaktionen (z. B. Messen, Video- und Tonbildschauen)
- Werbung zur gemeinschaftlichen Bedarfsdeckung (z. B. für Holz, Fleischwaren, regionale Produkte)

Beschaffung und Auswertung von Informationen

- gemeinsame Finanzierung von Forschungsaktivitäten oder -aufträgen durch eine Gruppe von Unternehmen

Akquise und Ausführung von Komplettaufträgen

- Bietergemeinschaften
- Arbeitsgemeinschaften
- Joint Ventures
- Virtuelle Unternehmen

Produktion/Fertigung

- gemeinsame Anschaffung und Nutzung bestimmter Produktionsanlagen (z. B. teure Spezialmaschinen)
- gemeinsame Fertigung bestimmter Teile
- Abbau von Beschäftigungsspitzen durch Kooperation mit anderen Unternehmen

Verwaltung

- gemeinsame Büroorganisation (z. B. Empfang, Telefonzentrale, Sekretariat)
- gemeinsames Rechnungswesen (z. B. zentrale Buchstellen)
- Inkassogemeinschaften

Forschung und Entwicklung

- gemeinsame Forschungs- und Entwicklungsprojekte mit Forschungseinrichtungen
- gemeinsame Vergabe von FuE-Aufträgen an Forschungseinrichtungen
- gemeinsame Einrichtung von Forschungslabors, um neue Erzeugnisse, Herstellungs- oder Arbeitsverfahren zu entwickeln
- Austausch von FuE-Ergebnissen untereinander

Personalplanung/Aus- und Fortbildung

- Austausch von Personal (z. B. zur Abdeckung von Arbeitsspitzen)
- Einrichtung und Durchführung gemeinsamer Seminare, Kurse usw.
- Errichtung und Unterhaltung gemeinsamer Lehrwerkstätten und Ausbildungsstätten

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

- Kooperationen
- Checklisten zu Kooperationen

Ressourcen schützen: Betrieblicher Umweltschutz

Gerade im Umweltschutz ist es möglich, (viele) Erfolg versprechende Geschäftsideen zu verwirklichen. Die Umweltwirtschaft hat langfristig Konjunktur. Unabhängig davon sollte man die Umweltbelastungen sowohl innerhalb als auch außerhalb des Betriebes vermeiden bzw. so gering wie möglich halten. Die Kosten zur Erfüllung von Umweltschutzauflagen werden häufig unterschätzt, ebenso die gesetzlichen Bestimmungen (BImSchG, z. B. für nachts abfahrenden Verkehr von Gaststätten in Wohngebieten).

Durch geeignete Umweltschutzmaßnahmen lassen sich jede Menge Kosten sparen. Bereits bei der Anschaffung von Geräten und Maschinen sollten Sie daher auf ressourcen- und energiesparende Technik setzen. Darüber hinaus sollten Sie für sich und Ihre Mitarbeiter einen bewussten und sparsamen Umgang „trainieren“. Das fängt beim Ausschalten der Geräte bei Nicht-Gebrauch an, geht über den sparsamen Gebrauch von Papier und anderen Büromaterialien und reicht bis hin zu einem sparsamen effizienten Fuhrpark-, Rohstoff- und Produktionsmanagement.

Zugleich sollten Sie aber auch bereits während Ihrer Gründungsvorbereitungen wissen, welche Investitionen zur Erfüllung von Umweltschutzauflagen notwendig sind, und dies in Ihrem Finanzplan berücksichtigen.

Die Initiative EnergieEffizienz der Deutschen Energie-Agentur informiert Unternehmerinnen und Unternehmer über die Möglichkeiten und Beispiele zur Nutzung von Energieeffizienzpotenzialen in Industrie und Gewerbe. In allen Branchen gibt es noch erhebliche Potenziale zur Steigerung der Energieeffizienz durch verbesserte Verfahren.

Für Dienstleister bietet die dena-Kampagne „Effiziente Stromnutzung im Dienstleistungssektor“ konkrete Hilfen bei Kauf und Nutzung energieeffizienter Bürogeräte an.

Kosten sparen durch Umweltschutz

Heizkosten

Stellen Sie sicher, dass das Gebäude, aber auch Heizungsrohre sowie Heizkesselanlage ausreichend gedämmt sind.

Stromkosten

- **Beleuchtung:** Platzieren Sie Schreibtische in Fensternähe. Verwenden Sie, wo möglich, Bewegungsmelder. Nutzen Sie Leuchtstoffröhren mit Reflektoren oder Energiesparlampen.
- **Geräte:** Achten Sie schon beim Einkauf auf energiesparende Geräte. Schalten Sie auch die Standby-Funktion von Geräten aus, wenn sie nicht im Einsatz sind.
- **Lüftung:** Stellen Sie sicher, dass Ihre Klimaanlage bedarfsgerecht geregelt wird.

Trink- und Abwasserkosten

Führen Sie, wenn möglich, Brauchwasser in Ihren Wasserkreislauf zurück. Nutzen Sie wassersparende Armaturen. Vermeiden Sie tropfende Wasserhähne.

Treibstoffkosten

Steigen Sie auf treibstoffsparende Fahrzeuge oder Erdgasautos um. Lasten Sie Ihre Transportmittel optimal aus und vermeiden Sie unnötige Leerfahrten und Standzeiten. Nutzen Sie, wo möglich, auch die Bahn.

Umweltschutz- und Energiesparmaßnahmen werden gefördert, u. a. durch:

- ERP-Umwelt- und Energieeffizienzprogramm
- KfW-Programm Erneuerbare Energien
- KfW-Programm Erneuerbare Energien – Ergänzung 2009
- Förderung von Energiesparberatungen
- Förderung Deutsche Bundesstiftung Umwelt
- BMU-Umweltinnovationsprogramm
- Maßnahmen zur Nutzung erneuerbarer Energien im Wärmemarkt (Marktanreizprogramm)

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ **Umweltschutz**

→ **Förderung von Umweltschutzmaßnahmen**

Mit klarem Blick: Krisen vermeiden

Unternehmenskrisen gibt es selbst in Zeiten guter Konjunktur. Das bedeutet: Unternehmenskrisen werden nicht nur von „außen“ an Unternehmen herangetragen, sondern sind oftmals „hausgemacht“.

Von einer Krise spricht man, wenn

- die Verkaufszahlen drastisch zurückgehen,
- Kunden ihre Forderungen nicht begleichen,
- die Zahlungsunfähigkeit droht.
- Dann heißt es, schnell zu handeln und gegenzusteuern.

Gründe für Unternehmenskrisen

Gründe für diese Krisen sind meistens Fehler in der Unternehmensführung, z. B.:

- Fehlentscheidungen bei der Besetzung von Führungspositionen
- ungenügende Berücksichtigung der Marktentwicklungen
- Fehler bei der Gestaltung des Produktprogramms
- Fehlentscheidungen bei der technologischen Ausstattung, der Rohstoffsicherung, der Standortwahl, der finanziellen Ausstattung oder der Betriebsabläufe
- Mängel in Planung und Information

In der Frühphase: Kurskorrektur

Ein konkretes Krisenmanagement hängt fast immer davon ab, in welcher Situation sich Ihr Unternehmen befindet. In einem frühen Krisenstadium müssen Sie vor allem einige strategische Fragen klären.

Beispiele: Wo sind die „Kostenfresser“ im Unternehmen? Wie können Kosten eingespart werden? Welche (Erfolg versprechenden) Produkte und Leistungen wollen Sie in Zukunft anbieten? Wenn dies rechtzeitig und konsequent geschieht, kann eine Krise meist abgewendet oder bereits in der Frühphase überwunden werden.

Mögliche Sofortmaßnahmen, um eine drohende Illiquidität zu vermeiden

- Bareinlage
- Verkauf von nicht betriebsnotwendigen Vermögensteilen
- Bestands-Sonderverkauf
- massives Einholen von Forderungen, Übergabe an Inkasso-Firmen
- „frisches“ Beteiligungskapital besorgen
- Verkauf und dann Leasing von Objekten (Sale and lease back)

Liquiditätsverbessernde Maßnahmen

- Rechnungswesen-Profi suchen und einstellen
- Ruhigstellung großer Lieferanten (Zahlungsvereinbarungen bei Weiterbelieferung)
- Verhandlungen mit Factoring-Instituten
- Kontokorrentkredite in langfristige Darlehen umwandeln
- Einigung mit Kreditinstituten zum „Stillhalten“ (Tilgung, Aussetzung und Zinsstundung)
- Zinsverhandlungen mit der Bank
- Kreditumfänge der Bank erhöhen
- Vertrauen bei der Bank stärken. Dann werden die Kreditinstitute auch nicht gleich den „Hahn zudrehen“, wenn es ernst wird.

Warnsignale beachten

Krisenmanagement bedeutet immer, offene Augen für mögliche Warnzeichen innerhalb und außerhalb des Unternehmens zu haben und frühzeitig Gegenmaßnahmen zu ergreifen. Dafür müssen Sie beispielsweise stets den Überblick über die finanzielle Lage Ihres Unternehmens haben. Sie sollten wissen, was Ihre Kunden über Ihr Angebot und das der Konkurrenz denken und wie sich Vertragspartner verhalten. Ein wichtiges Instrument für das Erkennen (und Vermeiden) von Krisen ist das Controlling. Wichtige Warnsignale sind:

- sinkende Umsätze und Gewinne
- zunehmende Kundenbeschwerden
- zunehmende Konflikte mit Lieferanten
- steigende Kosten
- abnehmende Liquidität
- geringe oder keine Kreditspielräume bei der Hausbank

Bei anhaltender Krise: Sanierung

Wenn absehbar ist, dass eine Krise in Ihrem Unternehmen andauert, müssen Sie entschlossen handeln und „das Ruder herumwerfen“ (Turnaround). Vor allem dann, wenn sich die Liquiditäts- und/oder Ertrags-situation nicht kurzfristig und anhaltend verbessern (und meist sollte man besser davon ausgehen),

- wenn Ihre beunruhigte Hausbank schon um ein Gespräch gebeten hat,
- die Kreditmöglichkeiten weitgehend ausgeschöpft sind und dringende Zahlungen anstehen.

Gründe für eine Verschärfung der Krise können sein:

- Frühwarnsignale werden nicht wahrgenommen.
- Externe Faktoren werden für den Auslöser der Krise gehalten.
- Erste Maßnahmen führen zu Anfangserfolgen und entspannen vermeintlich die Situation, die langfristige Sicherung tritt in den Hintergrund.
- Der einseitige Abbau von Verlust bringenden Tätigkeiten führt meist nicht zur Überwindung der Krise.
- Der Ausbau zukünftig profitabler Bereiche wird vernachlässigt.
- Es gibt keine ausreichende Liquidität zur Umsetzung von Sanierungsmaßnahmen.

„Runder Tisch“ und „Turnaround-Beratung“

Die KfW Bankengruppe bietet kleinen und mittleren Unternehmen, die in Schwierigkeiten geraten sind, Hilfestellung an. Beim „Runden Tisch“ werden eine Schwachstellenanalyse und Lösungsvorschläge durch einen Berater erarbeitet. Der Unternehmer erhält im Ergebnis ein Maßnahmenpaket. Für die Umsetzung der Maßnahmen kann unter bestimmten Voraussetzungen eine begleitende „Turnaround-Beratung“ in Anspruch genommen werden. Der Unternehmer erhält in diesem Fall einen Zuschuss zu den Beratungskosten.

Übrigens: Das P-Konto sorgt für wirksamen und unbürokratischen Kontopfändungsschutz. Mit dem P-Konto behalten Schuldner trotz Pfändung eine funktionierende Kontoverbindung und können so – auch im Interesse ihrer Gläubiger – am Arbeits- und Wirtschaftsleben teilnehmen.

Weitere Informationen: www.bmj.bund.de

Früherkennungstreppe

Zur Früherkennung von möglichen Krisen hilft Ihnen die „Früherkennungstreppe“. Sie zeigt Ihnen, wie es um Ihr Unternehmen momentan bestellt ist. Beantworten Sie die folgenden Fragen von unten nach oben:

Auswertung

- Wenn Sie in diesem Bereich „nein“ sagen müssen, ist das Thema wichtig. Sie haben aber noch genügend Zeit, zu überlegen und zu handeln.
- Wenn Sie in diesem Bereich „nein“ sagen müssen, ist das Thema sehr wichtig. Sie müssen rasch handeln und den Kurs korrigieren.
- Wenn Sie in diesem Bereich bereits „nein“ sagen müssen, ist das Thema äußerst kritisch. Der Fortbestand Ihres Unternehmens ist gefährdet. Eine Sanierung scheint notwendig.

	Ja	Nein
Zukunft des Unternehmens		
→ Haben Sie neue Geschäftsideen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
→ Haben Sie neue Produkte/Dienstleistungen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kunden des Unternehmens		
→ Haben Sie genügend neue Kunden gewonnen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wettbewerber des Unternehmens		
→ Können Sie gegen die Konkurrenz bestehen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Leistung des Unternehmens		
→ Ist Ihr Betriebsergebnis wirklich gut?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
→ Steigt Ihr Umsatz?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
→ Haben Sie die Kosten im Griff?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Finanzen des Unternehmens		
→ Reichen Ihre finanziellen Mittel aus?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
→ Erhalten Sie von Ihren Kreditgebern noch Geld?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
→ Vermeiden Sie erfolgreich die Pleite?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Beratungs- und Hilfsangebote nutzen

Bei den ersten Warnzeichen (Umsatzrückgang, Liquiditätsengpässe) sollten Sie sich sofort beraten lassen. Sprechen Sie auch mit Ihrer Bank. Unterstützung bieten an:

- die „Runden Tische“ und Beratungszentren der KfW Bankengruppe, Infocenter: 0180 1 241124
- Industrie- und Handelskammern (IHKs)
- Handwerkskammern (HWKs)
- Banken und Sparkassen.
Ansprechpartner: Ihre Hausbank
- Coaching-Programme des Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft
Ansprechpartner: RKW-Landesgruppen, Wirtschaftsministerien der Länder
- Senior-Experten/Paten. Ansprechpartner: Senior-Experten-Service oder Bundesarbeitsgemeinschaft Alt hilft Jung e. V.

→ Informationen im Internet

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

→ **Krisenmanagement**

→ **BMWi-PC-Lernprogramm „Früherkennung von Chancen und Risiken“**

KfW Bankengruppe

www.kfw.de

→ **Runder Tisch**

→ **Turnaround-Beratung**

10. Service



BMWi-Existenzgründungsportal: www.existenzgruender.de

Das BMWi-Existenzgründungsportal bietet Hintergrundinformationen, Praxishilfen und weiterführende Links rund um das Thema „Existenzgründung“ an. Es ist die zentrale Anlaufstelle für Gründerinnen, Gründer und junge Unternehmer im Internet. Im Jahr 2009 wurde es von der Stiftung Warentest als bundesweit bestes Existenzgründungsportal ausgezeichnet.

Navigation	Inhalte
Weg in die Selbständigkeit	<p>10 Gründungsschritte: Übersicht über die wichtigsten Stationen auf dem Weg zum eigenen Unternehmen</p> <p>Entscheidung: Orientierung für den Start in die berufliche Selbständigkeit, Gründertests, Informationen für bestimmte Branchen und Zielgruppen, Gründungsarten, Beratung, Initiativen und Wettbewerbe, Planungswerkzeuge, Praxistipps</p> <p>Vorbereitung: Alle wichtigen Informationen und Planungswerkzeuge rund um den Businessplan, Planungswerkzeuge, Praxistipps</p> <p>Finanzierung: Finanzierungswissen, Förderprogramme, Förderdatenbank des Bundes, Planungswerkzeuge, Praxistipps</p> <p>Unternehmensstart: Know-how und Praxishilfen für den Start sowie zum Thema „Corporate Citizenship“</p>

Navigation	Inhalte
BMW.Expertenforum	Expertinnen und Experten des BMWi, der KfW, des RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e. V., des Deutschen Notarvereins e. V., des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater, der Sozialversicherungsverbände und weiterer Institutionen stehen online für Fragen zur Verfügung
Gründungswerkstatt	<p>Planen: Vielseitige Hilfen zur Erarbeitung eines Businessplans</p> <p>Finanzieren: Informationspool und Praxishilfen zu Finanzierung und Förderung</p> <p>Üben: Online-Trainings zur Unternehmensgründung und Unternehmensführung: „Vorbereitung auf das Bankgespräch“, „Export-Vorbereitung“, „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“, „Marketing für Gründerinnen und Gründer“, „Gemeinsam stark: Kooperationen“, „Gründerinnen“, „Rechtsformen“, „Existenzgründungen in den freien Berufen“, Lernprogramm „Der Existenzgründungsberater“, Lernprogramm „Chancen und Risiken“</p> <p>Tools und Hilfen: BMWi-Softwarepaket, BMWi-Zeitplaner, Rechtsformassistent, Kalkulationshilfen usw.</p> <p>Gründer- und Unternehmenslexikon: Begriffe rund um die Existenzgründung und Unternehmensführung</p>
Publikationen	PDF-Downloads der Starthilfe, GründerZeiten und anderer BMWi-Broschüren, -Flyer und -Studien; Bestellmöglichkeiten
Mediathek	Video- und TV-Beiträge zu Themen der Gründung und Unternehmensführung
Beratung und Adressen	Beratungsförderung vor und nach der Gründung, Seminarübersicht, Börsen, Adressdatenbank, Infotelefone, Linksammlung
Behörden- und Formularwegweiser	Wegweiser und Praxishilfe für Anmeldungen und Genehmigungen von Behörden, Ämtern, Institutionen usw.

Internetadressen

Wer?	Was?	Wo?
Infoportale des BMWi für Gründerinnen, Gründer und junge Unternehmen		
Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie	<ul style="list-style-type: none"> → BMWi-Existenzgründungsportal → BMWi-Expertenforum → Gründungswerkstatt → Behörden- und Formularwegweiser → EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft → Förderdatenbank des Bundes Richtlinien und Informationen u. a. zu den Beratungskostenzuschüssen des Bundes → „nexas“ Initiative Unternehmensnachfolge → Gründerwoche Deutschland → Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft der Bundesregierung → Dienstleistungsportal – Service/ Informationen zu Einheitliche Ansprechpartner und Dienstleistungsrichtlinie 	www.existenzgruender.de www.bmwi-wegweiser.de www.exist.de www.foerderdatenbank.de www.nexas.org www.gruenderwoche.de www.kultur-kreativ-wirtschaft.de www.dienstleiste-leicht-gemacht.de
Ausschreibungen und öffentliche Aufträge		
Amt für amtliche Veröffentlichungen der EU	→ Informationssystem für die Europäische öffentliche Auftragsvergabe	http://simap.europa.eu
Bundesverwaltungsamt (BVA)	→ Vergabeportal des Bundes	www.bund.de
Beratung		
Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie	→ Beratungs- und Schulungsportal für kleine und mittlere Unternehmen	www.beratungsfoerderung.info
Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle KfW	<ul style="list-style-type: none"> → Beratungsförderung → Online-Antragstellung → Gründercoaching Deutschland → Beraterbörse 	www.gruender-coaching-deutschland.de www.kfw-beraterboerse.de
Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) e.V.	→ Datenbank mit Adressen von Unternehmensberatern	www.bdu.de
Bundesverband der Wirtschaftsberater e.V.	→ Datenbank mit Adressen von Wirtschaftsberatern	www.bvw-ev.de
VBV – Vereinigung beratender Betriebs- und Volkswirte e.V.	→ Hinweise zu Existenz- und Aufbauberatung, Unternehmensbörse	www.vbv.de
Bundesverband der Freien Berufe	→ Informationen und Links für Existenzgründer	www.freie-berufe.de
Alt hilft Jung e.V.	→ Seniorberater	www.althilftjung.de

Wer?	Was?	Wo?
Brancheninformationen		
Institut für Handelsforschung GmbH an der Universität zu Köln	→ Betriebsvergleiche, Markt- und Unternehmensanalysen	www.ifhkoeln.de
Statistisches Bundesamt Deutschland	→ Statistisches Material zu verschiedenen Branchen	www.destatis.de
Genios Wirtschaftsdatenbanken	→ Wirtschaftsdatenbank (kostenpflichtig)	www.genios.de
Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH)	→ Informationen zum Deutschen Handwerk	www.zdh.de www.bistech.de
Einheitlicher Ansprechpartner der Bundesländer		
Baden-Württemberg		www.ea.service-bw.de
Bayern		www.eap.bayern.de
Berlin		www.ea.berlin.de
Brandenburg		www.eap.brandenburg.de
Bremen		www.ea.bremen.de
Hamburg		www.hamburg.de/ea-hamburg
Hessen		www.eah.hessen.de
Mecklenburg-Vorpommern		www.ea-mv.de
Niedersachsen		www.dienstleisterportal.niedersachsen.de
Nordrhein-Westfalen		www.ea-finder.nrw.de
Rheinland-Pfalz		www.eap.rlp.de
Saarland		www.saarland.de/einheitlicher_ansprechpartner.htm
Sachsen		www.ea.sachsen.de
Sachsen-Anhalt		www.ea.sachsen-anhalt.de
Schleswig-Holstein		www.ea-sh.de
Thüringen		www.ea.thueringen.de
Existenzgründerinnen		
bundesweite gründerinnenagentur (bga)	→ Informationen für Gründerinnen → Vermittlung von BeraterInnen	www.gruenderinnenagentur.de
Export/Außenwirtschaft		
Germany Trade& Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH	→ Informationen über ausländische Märkte	www.gtai.de
Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)	→ Rechts- und Zollinformationen usw.	www.IXPOS.de
Enterprise Europe Network Deutschland	→ IXPOS – Das Außenwirtschaftsportal	www.een-deutschland.de
Auswärtiges Amt	→ Länderinformationen	www.auswaertiges-amt.de

Wer?	Was?	Wo?
Förderprogramm/Finanzierung		
Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)	→ Förderdatenbank des Bundes → aktuelle Förderprogramme des Bundes, der Länder und der EU für die gewerbliche Wirtschaft	www.foerderdatenbank.de
KfW Bankengruppe	→ Förderprogramme des Bundes	www.kfw.de
Verband Deutscher Bürgschaftsbanken	→ Ausfallbürgschaften und Beteiligungsgarantien	www.vdb-info.de
Franchise		
Deutscher Franchise-Verband e. V.	→ Informationen für Franchise-Geber und -Nehmer	www.franchiseverband.com
Deutscher Franchise-Nehmer Verband e. V.	→ Interessenvertretung von Franchise-Unternehmern	www.dfnv.de
Gründungen aus der Hochschule		
EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft	→ Darstellung der EXIST-Projekte, Gründungsinformationen für Studierende und Absolventen	www.exist.de
Förderkreis Gründungs-Forschung e. V.	→ Übersicht der Entrepreneurship-Lehrstühle	www.fgf-ev.de
Gründerportale auf Länderebene		
Baden-Württemberg	→ ifex – Initiative für Existenzgründungen und Unternehmensnachfolge	www.gruendung-bw.de
Bayern	→ Startup in Bayern	www.startup-in-bayern.de
Berlin	→ Gründungsnetzwerk Berlin	www.gruenden-in-berlin.de
Brandenburg	→ Gründungsnetz Brandenburg	www.gruendungsnetz.brandenburg.de
Bremen	→ BremerExistenzGründungsINitiative	www.begin24.de
Hamburg	→ H.E.I. – Hamburger ExistenzgründungsInitiative	www.hei-hamburg.de
Hessen	→ Webportal für Existenzgründer/-innen in Hessen	www.existenzgruendung-hessen.de
Mecklenburg-Vorpommern	→ Website für Existenzgründer in Mecklenburg-Vorpommern	www.gruender-mv.de
Niedersachsen	→ Gründungsportal für Niedersachsen	www.gruenderfreundliches.niedersachsen.de
Nordrhein-Westfalen	→ STARTERCENTER NRW	www.startercenter.nrw.de
Rheinland-Pfalz	→ Online-Angebot für Existenzgründer und Existenzgründerinnen in Rheinland-Pfalz	www.starterzentrum-rlp.de
Saarland	→ Offensive für Gründer (SOG)	www.sog.saarland.de
Sachsen	→ Sächsisches ExistenzgründerNetzwerk (SEN)	www.existenzgruendung-sachsen.de
Sachsen-Anhalt	→ ego.-Existenzgründungsoffensive Sachsen-Anhalt	www.ego-on.de www.ego-pilotennetzwerk.de

Wer?	Was?	Wo?
Schleswig-Holstein	→ Gründungsinformationen der IHK Schleswig-Holstein	www.ihk-mentor.de
Thüringen	→ Beratungsnetzwerk „Gründen und Wachsen in Thüringen“ (GWT)	www.beratungsnetzwerk-thueringen.de
Kapitalbeteiligungen		
Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e. V.	→ Verzeichnis über Beteiligungsgesellschaften, Recherchemöglichkeit zu Beteiligungskapitalgebern	www.bvk-ev.de
Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)	→ Kontaktvermittlung zwischen Gründern und Business Angels	www.business-angels.de
Kooperationen		
Deutscher Industrie- und Handelskammertag	→ Kooperationsbörse	www.kooperationsboerse.ihk.de
DER MITTELSTANDSVERBUND - ZGV e.V.	→ Service zu Kooperationsfragen	www.mittelstandsverbund.de
Patente/Innovationen		
Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)	→ SIGNO Deutschland unterstützt Hochschulen, Unternehmen und freie Erfinder bei der rechtlichen Sicherung und wirtschaftlichen Verwertung ihrer innovativen Ideen	www.signo-deutschland.de
	→ Patentserver	www.patentserver.de
ADT Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e.V.	→ Informationen über Innovationszentren, Technologie- und Gründerzentren, Wissenschaftsparks und dort ansässige Unternehmen und Einrichtungen	www.adt-online.de
Recht		
Bundesministerium der Justiz	→ Gesetze von A – Z, Texte wichtiger Gesetze und Rechtsverordnungen	www.gesetze-im-internet.de
Unternehmensnachfolge		
„nexas“ Initiative Unternehmensnachfolge und „nexas-change“ Unternehmensbörse	→ Informationen für Nachfolger und Übergeber → bundesweite Börse zur Vermittlung von Nachfolgern und Unternehmen	www.nexas.org www.nexas-change.org
Weiterbildung		

Wer?	Was?	Wo?
KURSNET Aus- und Weiterbildungsangebote	→ größte Online-Datenbank über Aus- und Weiterbildungsangebote	www.kursnet.arbeitsagentur.de
Weiterbildungsinformationssystem WIS	→ aktuelle berufliche Weiterbildungsangebote	www.wis.ihk.de
Wettbewerbe		
Deutscher Gründerpreis Unternehmer in Deutschland	→ bedeutendste Auszeichnung für herausragende Unternehmer in Deutschland	www.deutscher-gruenderpreis.de

Adressen

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie

Scharnhorststr. 34–37, 10115 Berlin
Tel.: 030 18615-0, Fax: 030 18615-7010
www.bmwi.de

BMWi-Infotelefon

Das Infotelefon des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie steht Ihnen von Montag bis Donnerstag von 08.00 bis 20.00 Uhr und Freitag von 08.00 bis 12.00 Uhr zur Verfügung (0,14 Euro/Min. vom Festnetz):

BMWi-Förderberatung

Tel.: 030 18615-8000
Montag bis Freitag von 9.00 bis 16.00 Uhr

Infotelefon zu Mittelstand und Existenzgründung

Tel.: 01805 615-001

Gründerinnenhotline

Tel.: 01805 615-002

Infotelefon zur Offenlegung von Jahresabschlüssen

Tel.: 01805 615-003

BMWi-/BMJ-Infotelefon zum elektronischen Unternehmensregister

Tel.: 01805 615-003

Bundesarbeitsgemeinschaft der Wirtschafts-Senioren

www.althilftjung.de

Die Familienunternehmer – ASU e.V.

Charlottenstr. 24, 10117 Berlin
Tel.: 030 30065-0, Fax: 030 30065-390
www.familienunternehmer.eu

Bundesverband der Selbständigen Deutscher Gewerbeverband e.V.

Reinhardtstr. 35, 10117 Berlin
Tel.: 030 280491-0, Fax: 030 280491-11
www.bds-dgv.de

Bundesnotarkammer

Mohrenstr. 34, 10117 Berlin
Tel.: 030 383866 -0, Fax: 030 383866-66
www.bnotk.de

Bundesrechtsanwaltskammer

Littenstr. 9, 10179 Berlin
Tel.: 030 284939-0, Fax: 030 284939-11
www.brak.de

Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V. (BDU)

Büro Bonn:
Zitelmannstr. 22, 53113 Bonn
Tel.: 0228 9161-0, Fax: 0228 9161-26

Büro Berlin:

Reinhardtstr. 34, 10117 Berlin
Tel.: 030 8931070, Fax: 030 8934746
www.bdu.de

Bundesverband der Freien Berufe

Reinhardtstr. 34, 10117 Berlin
Tel.: 030 284444-0, Fax: 030 284444-78
www.freie-berufe.de

Bundesverband der Wirtschaftsberater BVW e.V.

Lerchenweg 14, 53909 Zülpich
Tel.: 02252 81361, Fax: 02252 2910
www.bvw-ev.de

DIE JUNGEN UNTERNEHMER – BJU von DIE FAMILIENUNTERNEHMER – ASU e.V.

Charlottenstr. 24, 10117 Berlin
Tel.: 030 30065-0, Fax: 030 30065-490
www.bju.de

Bundesverband mittelständische Wirtschaft, Unternehmerverband Deutschlands e.V.

Leipziger Platz 15, 10117 Berlin
Tel.: 030 53 32 06-0, Fax: 030 53 32 06-50
www.bvmw.de

Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)

Semperstr. 51, 45138 Essen
Tel.: 0201 89415-60, Fax: 0201 89415-10
www.business-angels.de

Deutsche Rentenversicherung

Postanschrift: 10704 Berlin
Tel.: 030 865-0, Fax: 030 865-27240
www.deutsche-rentenversicherung.de

**Europaverband der Selbständigen
Deutschland e. V. – (ESD)**

Schiffbauerdamm 40, 10117 Berlin
Tel.: 030 2045-9854, Fax: 030 2045-5320
www.bvd-credi.de

Senior Experten Service (SES)

Buschstr. 2, 53113 Bonn
Tel.: 0228 26090-0, Fax: 0228 26090-77
www.ses-bonn.de

**Unternehmerverband mittelständische Wirtschaft
(UMW)**

**Interessengemeinschaft mittelständischer
Unternehmer e.V.**

Friedrich-Ebert-Ring 36, 56068 Koblenz
Tel.: 0261 17164 und 0261 33541
Fax: 0261 17689
www.umw.org

**VBV – Vereinigung beratender Betriebs- und
Volkswirte e. V.**

Blütenweg 12, 22589 Hamburg
Tel.: 040 8980-7018, Fax: 040 8980-7019
www.vbv.de

Wirtschaftsjunioren Deutschland e.V. (WJD)

Breite Straße 29, 10178 Berlin
Tel.: 030 20308-1515, Fax: 030 20308-1522
www.wjd.de

Wirtschaftsprüferkammer

Rauchstr. 26, 10787 Berlin
Tel.: 030 726161-0, Fax: 030 726161-212
www.wpk.de

Industrie- und Handelskammern (IHKs)

Die Adresse Ihrer zuständigen Industrie- und Handelskammer finden Sie u. a. im örtlichen Telefonverzeichnis. Eine Übersicht/Zusammenstellung aller IHKs erhalten Sie beim:

**Deutscher Industrie- und
Handelskammertag e. V. (DIHK)**

Breite Straße 29, 10178 Berlin
Tel.: 030 20308-0, Fax: 030 20308-1000
www.dihk.de

Handwerkskammern (HWKs)

Die Adresse Ihrer zuständigen Handwerkskammer finden Sie u. a. im örtlichen Telefonverzeichnis. Eine Übersicht/Zusammenstellung aller HWKs erhalten Sie beim:

Zentralverband des Deutschen Handwerks e. V. (ZDH)

Mohrenstr. 20/21, 10117 Berlin
Tel.: 030 20619-0, Fax: 030 20619-460
www.zdh.de

**Rationalisierungs- und Innovationszentren der
Deutschen Wirtschaft (RKW)**

Die RKW-Adresse in Ihrem Bundesland erhalten Sie beim:

**RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum
der Deutschen Wirtschaft e.V. (RKW)**

Düsseldorfer Straße 40, 65760 Eschborn
Tel.: 06196 495-33 33, Fax: 06196 495-3344
www.rkw.de

Beratungszentren der KfW Bankengruppe

Unterlagen bei: KfW – Infocenter

Servicetelefon-Nummer: 0800 539 9001 (kostenfrei)
E-Mail: infocenter@kfw.de

Außenwirtschaftsinformationen

**Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außen-
wirtschaft und Standortmarketing mbH**

Hauptsitz:

Friedrichstr. 60, 10117 Berlin
Tel.: 030 200099-0, Fax: 030 200099-111

Nebensitz:

Villemombler Str. 76, 53123 Bonn
Tel.: 0228 24993-0, Fax: 0228 24993-212
www.gtai.de

Auslandshandelskammern (AHKs)

Verzeichnis erhältlich beim:

**Deutschen Industrie- und Handelskammertag e. V.
(DIHK)**

Breite Straße 29, 10178 Berlin
Tel.: 030 20308-0, Fax: 030 20308-1000
www.dihk.de bzw. www.ahk.de

Brancheninfos

Institut für Handelsforschung GmbH

an der Universität zu Köln (IfH)
Dürener Straße 401b, 50858 Köln
Tel.: 0221 943607-0, Fax: 0221 943607-99
www.ifhkoeln.de

Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH)

Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf
Tel.: 0211 30108-0, Fax: 0211 30108-500
www.lgh.de

Fragen Sie Ihren Steuerberater nach den Betriebsvergleichen der DATEV.

DATEV eG

Paumgartnerstr. 6–14, 90429 Nürnberg
Tel.: 0911 319-0, Fax: 0911 319-3196
www.datev.de

Franchise

Deutscher Franchise-Verband e.V. (DFV)

Luisenstr. 41, 10117 Berlin
Tel.: 030 278902-0, Fax: 030 278902-15
www.dfv-franchise.de

Deutscher Franchise-Nehmer Verband e.V.

Celsiusstr. 43, 53125 Bonn
Tel.: 0228 250300, Fax: 0228 250586
www.dfnv.de

Gründerinnen

bundesweite gründerinnenagentur (bga)

Willi-Bleicher-Straße 19, 70174 Stuttgart
Tel.: 0711 123-2532, Fax: 0711 123-2556
www.gruenderinnenagentur.de

Deutsches Gründerinnen Forum e.V. (DGF)

c/o ETEPE marketing
Friedrich-Ebert-Str. 14a, 55288 Schornsheim
Tel.: 01578 4695479
www.dgfev.de

B.F.B.M. – Bundesverband der Frau in Business und Management e.V.

Marspfortengasse 6, 50667 Köln
Tel.: 0221 1695-5763, Fax: 0221 1695-0733
www.bfbm.de

Expertinnen-Beratungsnetz/Mentoring Arbeitsstelle der Universität Hamburg

Bogenallee 11, 20144 Hamburg
Tel.: 040 42838-7990
Fax: 040 42838-7991
www.expertinnen-beratungsnetz.de

Gründerinnen-Consult Hannover

Hohe Straße 11, 30449 Hannover
Tel.: 0511 924001-20, Fax: 0511 924001-99
www.gruenderinnen-consult.de

Hightech-Gründer

Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungsvereinigungen „Otto von Guericke“ e.V. (AiF)

Bayenthalgürtel 23, 50968 Köln
Tel.: 0221 37680-0, Fax: 0221 37680-27
www.aif.de

ADT-Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e.V.

Jägerstr. 67, 10117 Berlin
Tel.: 030 392005-81, Fax: 030 392005-82
www.adt-online.de

Deutsches Patent- und Markenamt

Zweibrückenstr. 12, 80331 München
Tel.: 089 2195-0, Fax: 089 2195-2221
www.dpma.de

Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF)

Dienstsitz Berlin

Hannoversche Straße 28–30, 10115 Berlin
Tel.: 030 1857-0, Fax: 030 1857-83601

Dienstsitz Bonn

Heinemannstr. 2, 53175 Bonn
Tel.: 0228 9957-0, Fax: 0228 9957-83601
www.bmbf.de

Förderberatung „Forschung und Innovation“ des Bundes

Tel.: 0800 2623008, Fax: 030 20199470
www.foerderinfo.bund.de

Deutschland innovativ

Institut der deutschen Wirtschaft Köln e.V.

Konrad-Adenauer-Ufer 21, 50668 Köln
Tel.: 0221 4981-1, Fax: 0221 4981-533
www.deutschland-innovativ.de
www.iwkoeln.de

High-Tech Gründerfonds Management GmbH

Ludwig-Erhard-Allee 2, 53175 Bonn
 Tel.: 0228 82300-100, Fax: 0228 82300-050
 www.high-tech-gruenderfonds.de

SIGNO – Schutz von Ideen für die gewerbliche Nutzung

Projekträger Jülich (Ptj)
Technologietransfer und Unternehmensgründungen (UBV2)
 Zimmerstraße 26-27, 10969 Berlin
 Tel.: 030 20199-425, Fax: 030 20199-470
 www.signo-deutschland.de

Kooperationen**Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)**

Semperstr. 51, 45138 Essen
 Tel.: 0201 89415-60, Fax: 0201 89415-10
 www.business-angels.de

Vertretung der Europäischen Kommission in Deutschland

Unter den Linden 78, 10117 Berlin
 Tel.: 030 2280-2000, Fax: 030 2280-2222
 www.eu-kommission.de

Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft

Breite Straße 29, 10178 Berlin
 Tel.: 030 2028-1452, Fax: 030 2028-2452
 www.ost-ausschuss.de

Kooperationsbörse des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK)

Breite Straße 29, 10178 Berlin
 Tel.: 030 20308-0, Fax: 030 20308-10 00
 www.kooperationsboerse.ihk.de
 www.dihk.de

Kultur- und Kreativwirtschaft**Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft der Bundesregierung**

RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V., Kompetenzzentrum
 Düsseldorfer Str. 40, 65760 Eschborn
 Info-Tel.: 030 346465300
 www.kultur-kreativ-wirtschaft.de

Regionalbüro Bayern

Jürgen Enninger
RKW Bayern e. V.
 Gustav-Heinemann-Ring 212, 81739 München

und:

RKW Bayern e.V.
 Frauentorgraben 3, 90433 Nürnberg
 E-Mail: enninger@rkw-kreativ.de

Regionalbüro Baden-Württemberg

Bianca Poppke
RKW Baden-Württemberg
 Königstraße 49 (Passage), 70173 Stuttgart
 E-Mail: poppke@rkw-kreativ.de

Regionalbüro Berlin/Brandenburg

Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft des Bundes
Regionalbüro Berlin, Brandenburg
 Unter den Linden 21, 10117 Berlin
 E-Mail: kreativ@rkw.de

Regionalbüro Bremen/Niedersachsen

Tania Breyer
RKW Niedersachsen GmbH
 Günther-Wagner-Allee 17, 30177 Hannover
 E-Mail: breyer@rkw-kreativ.de

Regionalbüro Hamburg/Mecklenburg-Vorpommern/Schleswig-Holstein

Frank Lemloh
RKW Nord GmbH
 Habichtstraße 41, 22305 Hamburg
 E-Mail: lemloh@rkw-kreativ.de

Regionalbüro Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland

Norman Schulz
RKW Hessen GmbH
 Düsseldorfer Straße 40, 65760 Eschborn
 E-Mail: schulz@rkw-kreativ.de

Regionalbüro Sachsen/Sachsen-Anhalt/Thüringen

Katja Großer

RKW Sachsen-Anhalt GmbHDenkfabrik im Wissenschaftshafen
Werner-Heisenberg-Straße 1, 39106 Magdeburg

und:

Kompetenzzentrum Kultur- und**Kreativwirtschaft des Bundes****Regionalbüro Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen**Klostergasse 5, 04109 Leipzig
E-Mail: grosser@rkw-kreativ.de**Regionalbüro Nordrhein-Westfalen**

Christof Schreckenber

Kompetenzzentrum Kultur- und**Kreativwirtschaft des Bundes****Regionalbüro Nordrhein-Westfalen**c/o IHK Bochum
Ostring 30-32, 44787 Bochum
E-Mail: schreckenber@rkw-kreativ.de**Steuerfragen****Örtliche Finanzämter und steuerberatende Berufe**

Adressen von Steuerberatern erhalten Sie über

- die Landessteuerberaterkammer Ihres Bundeslandes (siehe www.bstbk.de)
- den bundesweiten Steuerberater-Suchdienst der Bundessteuerberaterkammer (www.bstbk.de)
- den Steuerberater-Suchservice des Deutschen Steuerberaterverbandes e.V. (www.dstv.de)

Umweltschutz**BINE Informationsdienst**Kaiserstr. 185-197, 53113 Bonn
Tel.: 0228 92379-0, Fax: 0228 92379-29
www.bine.info**KfW Bankengruppe**Infocenter Tel.: 0800 539 9001 (kostenfrei)
Fax: 069 7431-9500
www.kfw.de**Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena)**Chausseestr. 128a, 10115 Berlin
Tel.: 030 726165-600, Fax: 030 726165-699
www.dena.de**Arbeit****Bundesagentur für Arbeit**Regensburger Straße 104, 90478 Nürnberg
Tel.: 0911 179-0
Service-Telefon Arbeitgeber: 01801 664466
(Preis: Festnetz 3,9 ct/Min.;
Mobilfunk höchstens 42 ct/min)
Fax: 0911 179-2123
www.arbeitsagentur.de**Gründerinitiativen und Beratungsstellen der Bundesländer****Baden-Württemberg****ifex – Initiative für Existenzgründungen und Unternehmensnachfolge****Ministerium für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg**Schlossplatz 4, 70173 Stuttgart
Tel.: 0711 123-2786, Fax: 0711 123-2556
www.gruendung-bw.de

Leistungsangebot: Informations-Service, Beratungsförderung, Förderung der Teilnahme an Messen, Inkubator-Förderung, Veranstaltungen, Schwerpunktinitiativen, Messe NewCome

Bayern**Startup in Bayern – Existenzgründerpakt Bayern Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie****Referat für Mittelstandsfragen**Prinzregentenstr. 28, 80538 München
Tel.: 089 2162-0, Fax: 089 2162-2760
www.startup-in-bayern.de
Veröffentlicht u. a. Broschüre „Existenzgründung in Bayern“**Berlin****Informationsportal von IHK Berlin, Handwerkskammer Berlin, Investitionsbank Berlin, Existenzgründer-Institut Berlin und Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Frauen:**www.gruenden-in-berlin.de**Berlin Partner GmbH**Fasanenstraße 85, 10623 Berlin
Tel.: 030 39980-0, Fax: 030 39980-239
www.berlin-partner.de

Brandenburg

Gründungsnetz Brandenburg Ministerium für Wirtschaft und Europaangelegenheiten des Landes Brandenburg

Referat Existenzgründungen

Heinrich-Mann-Allee 107, 14473 Potsdam
Tel.: 0331 866 1782, Fax: 0331 866-1533
www.gruendungsnetz.brandenburg.de

Bremen

Bremer Existenzgründungs Initiative B.E.G.IN

B.E.G.IN Gründungsleitstelle

c/o RKW Bremen GmbH

Langenstr. 6-8, 28195 Bremen
Info-Line: 0421 323464-12, Fax: 0421 326218
www.begin24.de

Hamburg

H. E. I. Hamburger Existenzgründungs Initiative

Habichtstr. 41, 22305 Hamburg
Tel.: 040 611-7000, Fax: 040 611700-19
www.gruenderhaus.de
www.hei-hamburg.de

Hessen

Hessisches Ministerium für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung

Kaiser-Friedrich-Ring 75, 65185 Wiesbaden
Tel.: 0611 815-2352, Fax: 0611 815-492096
www.existenzgruendung-hessen.de

WIBank – Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen

Strahlenbergerstraße 11, 63067 Offenbach am Main
Tel.: 0180 5005299, Fax: 069 9132-83262
www.wibank.de

Mecklenburg-Vorpommern

Informationen im Internet
unter der Existenzgründer-Homepage
www.gruender-mv.de

Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Mecklenburg-Vorpommern

Referat 410

Johannes-Stelling-Straße 14, 19053 Schwerin
Tel.: 0385 588-5410, Fax: 0385 588-5874
www.wm.mv-regierung.de

Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern

Werkstr. 213, 19061 Schwerin
Existenzgründertelefon: 0385 6363-1282
Fax: 0385 6363-1212
www.lfi-mv.de

Niedersachsen

Gründerfreundliches Niedersachsen Niedersächsisches Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr

Friedrichswall 1, 30159 Hannover
Tel.: 0511 120-5642, Fax: 0511 120-995 642
www.gruenderfreundliches.niedersachsen.de

Nordrhein-Westfalen

Startercenter NRW Ministerium für Wirtschaft, Energie, Bauen, Wohnen und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen

Haroldstr. 4, 40213 Düsseldorf
Tel.: 0211 837-02, Fax: 0211 837-2200
Infoline: 0180 1301300
www.startercenter.nrw.de

Rheinland-Pfalz

Informationsportal der IHKs und HWKs in Rheinland-Pfalz

www.starterzentrum-rlp.de

Gründeroffensive Rheinland-Pfalz Ministerium für Wirtschaft, Klimaschutz, Energie und Landesplanung Rheinland-Pfalz

Kaiser-Friedrich-Straße 1, 55116 Mainz
Tel.: 06131 16-2525, Fax: 06131 16-2100
www.mwkel.rlp.de

Saarland

SOG – Saarland Offensive für Gründer Ministerium für Wirtschaft und Wissenschaft Referat B/1

Franz-Josef-Röder-Str. 17, 66119 Saarbrücken
Tel.: 0681 501-1717, Fax: 0681 501-3383
www.sog.saarland.de

Sachsen

Informationsportal Sächsisches ExistenzgründerNetzwerk

www.existenzgruendung-sachsen.de

FÖMISAX-Fördermitteldatenbank Sachsen

www.foerderung.sachsen.de

Sächsisches Staatsministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr

Wilhelm-Buck-Straße 2, 01097 Dresden

Tel.: 0351 564-0, Fax: 0351 564-8068

www.smwa.sachsen.de

Sachsen-Anhalt

ego.-Existenzgründungsoffensive Ministerium für Wissenschaft und Wirtschaft

Referat 35

Hasselbachstr. 4, 39104 Magdeburg

Tel.: 0391 56701, Fax: 0391 615072

www.ego-on.de

Schleswig-Holstein

Gründungsinformationen der IHK Schleswig-Holstein:

www.ihk-mentor.de

Ministerium für Wissenschaft, Wirtschaft und Ver- kehr des Landes Schleswig-Holstein

Düsternbrooker Weg 94, 24105 Kiel

Tel.: 0431 988-4532, Fax: 0431 988-4812

www.wirtschaft.schleswig-holstein.de

Thüringen

Beratungsnetzwerk „Gründen und Wachsen in Thüringen“ (GWT)

www.beratungsnetzwerk-thueringen.de

GFAW – Gesellschaft für Arbeits- und Wirtschafts- förderung des Freistaats Thüringen mbH

Warsbergstr. 1, 99092 Erfurt

Tel.: 0361 2223-232, Fax: 0361 2223-234

www.gfaw-thueringen.de

→ Erkundigen Sie sich auch bei den örtlichen Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern und Landesgruppen des Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e.V. (RKW)

Förderdatenbank des Bundes

Mit der Förderdatenbank des Bundes im Internet gibt die Bundesregierung einen vollständigen und aktuellen Überblick über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union sowie der jeweils zuständigen Ansprechpartner.

www.foerderdatenbank.de

Finanzierung

Information und Förderhilfen

BMWi-Förderberatung

Scharnhorststr. 34–37, 10115 Berlin

Tel.: 030 18615-8000, Fax: 030 18615-7033

Förderdatenbank des Bundes

www.foerderdatenbank.de

KfW Bankengruppe

Palmengartenstr. 5–9, 60325 Frankfurt/Main

Tel.: 069 7431-0, Fax: 069 7431-2944

Infocenter der KfW:

Tel.: 0800 539 9001 (kostenfrei), Fax: 069 7431-9500

www.kfw.de

Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e. V.

Schillstr. 10, 10785 Berlin

Tel.: 030 2639654-0, Fax: 030 2639654-20

www.vdb-info.de

Bundesverband Deutscher Kapital- beteiligungsgesellschaften e. V. (BVK)

Reinhardtstr. 27c, 10117 Berlin

Tel.: 030 306982-0, Fax: 030 306982-20

www.bvk-ev.de

Forschung/Innovation

BMWi-Förderberatung

Scharnhorststr. 34–37, 10115 Berlin

Tel.: 030 18615-8000, Fax: 030 18615-7033

Förderdatenbank des Bundes

www.foerderdatenbank.de

Förderberatung „Forschung und Innovation“ des Bundes

Forschungszentrum Jülich GmbH
Projektträger Jülich (PTJ), Außenstelle Berlin
 Zimmerstr. 26–27, 10969 Berlin
 Tel.: 0800 2623-008, Fax: 030 20199-470
www.foerderinfo.bund.de

KfW Bankengruppe

Palmengartenstr. 5–9, 60325 Frankfurt/Main
 Tel.: 069 7431-0, Fax: 069 7431-29 44
www.kfw.de

Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungs- vereinigungen – Otto von Guericke e. V. (AiF)

AiF Projekt GmbH
 Tschaikowskistr. 49, 13156 Berlin
 Tel.: 030 48163-3 , Fax: 030 48163-4 02
www.aif-projekt-gmbh.de

Arbeitsförderung

BMAS-Bürgertelefon

Das Bürgertelefon des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales steht Ihnen von Montag bis Donnerstag von 08.00 bis 20.00 Uhr zur Verfügung (0,14 Euro/Min. vom Festnetz):

BMAS-Bürgertelefon zu Arbeitsmarktpolitik und -förderung

Tel.: 01805 676712

BMAS-Bürgertelefon zu Arbeitsrecht

Tel.: 01805 676713

BMAS-Bürgertelefon zu Teilzeit, Arbeitsteilzeit, Minijobs

Tel.: 01805 676714

Bundesagentur für Arbeit

Regensburger Straße 104, 90478 Nürnberg
 Tel.: 01801 555111, Fax: 0911 179-2123
www.arbeitsagentur.de

Beratungs- und Coachingförderung

Vor der Gründung:

Zuschüsse zu den Beratungskosten in der Vor-Gründungs-Phase bieten die Bundesländer an. Informationen dazu erhalten Sie in der Förderdatenbank.
www.foerderdatenbank.de

Nach der Gründung:

Gründercoaching Deutschland
 Tel.: 0800 539 9001 (kostenfrei)
www.gruender-coaching-deutschland.de

Ab einem Jahr nach der Gründung:

Förderung von Unternehmensberatungen für kleine und mittlere Unternehmen sowie Freie Berufe. Informationen bei:

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)

Frankfurter Straße 29–35, 65760 Eschborn
 Tel.: 06196 908-570, Fax: 06196 908-800
www.bafa.de
www.beratungsfoerderung.info

Online-Antragstellung unter
www.beratungsfoerderung.info

Leitstellen:

Gemeinsame Stelle des Bundesverbandes der Deutschen Industrie e.V. (BDI), der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände und des Deutschen Industrie- und Handelskammertages e. V. (DIHK) ist:

DIHK Service GmbH

Breite Straße 29, 10178 Berlin
 Tel.: 030 20308-2353, Fax: 030 2357/-2359
www.dihk.de

Weitere Stellen sind:

Zentralverband des Deutschen Handwerks e. V. (ZDH) Leitstelle für freiberufliche Beratung und Schulungsveranstaltungen

Mohrenstr. 20/21, 10117 Berlin
 Tel.: 030 20619340/-341/-342
 Fax: 030 2061959-340/-341/-342
www.zdh.de

Leitstelle für Gewerbeförderungsmittel des Bundes

An Lyskirchen 14, 50676 Köln
 Tel.: 0221 3625-17, Fax: 0221 3625-12
www.leitstelle.org

Förderungsgesellschaft des BDS-DGV mbH

August-Bier-Straße 18, 53129 Bonn

Tel.: 0228 210033, Fax: 0228 211824

www.foerder-bds.de

**Bundesbetriebsberatungsstelle für den deutschen
Groß- und Außenhandel (BBG) GmbH**

Am Weidendamm 1A, 10117 Berlin

Tel.: 030 590099-560, Fax: 030 590099-460

www.betriebsberatungsstelle.de

Interhoga**Gesellschaft zur Förderung des Deutschen Hotel-
und Gaststättengewerbes mbH**

Karlplatz 7, 10117 Berlin

Tel.: 030 590099-850, Fax: 030 590099-851

www.interhoga.de

Messeförderung In- und Ausland**Bundesministerium für Wirtschaft
und Technologie Bonn/Berlin**

Eine Übersicht der von der Bundesregierung geförder-
ten In- bzw. Auslandsmessen sowie der aktuellen
Förderkonditionen gibt:

**Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen
Wirtschaft e.V. (AUMA)**

Littenstr. 9, 10179 Berlin

Tel.: 030 24000-0, Fax: 030 24000-330

www.auma.de

**Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle
(BAFA)**

Frankfurter Straße 29-35, 65760 Eschborn

Tel.: 06196 908-669, Fax: 06196 908-500

www.bafa.de

Fachbegriffe kurz und bündig

→ Anlagevermögen

Sämtliche langfristig im Unternehmen gebundenen Vermögenswerte, die nicht zur Veräußerung bestimmt sind, sondern dauerhaft zur Leistungserstellung im Unternehmen genutzt werden (z. B. betriebliche Gebäude, Grundstücke, Maschinen).

→ Bankdarlehen

Kredit zu banküblichen Zinsen, bei dem der Kreditbetrag in einer Summe bereitgestellt wird. Die Rückzahlung erfolgt in festgelegten Raten oder in einer Summe am Ende der Laufzeit. Ein Kredit kann langfristig (ab 4 Jahre Laufzeit) oder mittelfristig (ab 6 Monate) sein.

→ Bankübliche Besicherung

Hierzu zählen z. B. Grundschulden, Sicherungsübergabe von Maschinen, Bürgschaften (einschließlich Bürgschaften von Bürgschaftsbanken oder Kreditgarantiegemeinschaften). Form und Umfang der banküblichen Sicherheiten werden im Rahmen der Kreditverhandlungen zwischen der/dem Kreditnehmer/in und Ihrer Hausbank vereinbart.

→ Bereitstellungsprovision

Die Bank berechnet für einen eingeräumten, aber nicht in Anspruch genommenen Kredit zusätzliche Kosten.

→ Bereitstellungszinsen

Werden für nicht abgerufene, d. h. vom Darlehensnehmer trotz Kreditzusage nicht in Anspruch genommene Darlehensbeträge fällig.

→ Betriebsergebnis

Ergebnis des betrieblichen Leistungsprozesses (Gewinn oder Verlust). Das Betriebsergebnis wird durch die Gegenüberstellung von Kosten und Betriebserträgen (aus der rein betrieblichen Tätigkeit hervorgehende Erträge) ermittelt.

→ Betriebsmittel

Materielle Güter die, neben anderen Faktoren wie menschliche Arbeitsleistung und Werkstoffen, zur Produktion erforderlich sind, aber nicht Bestandteile des Endprodukts werden. Beispiele: Gebäude, Maschinen, Werkzeug, aber auch Rechte (Patente).

→ Bilanz

Gegenüberstellung der Vermögensgegenstände und der Schulden einer Unternehmung zu einem bestimmten Stichtag in Kontenform. Auf der linken Seite werden die Aktiva oder Vermögenswerte (Kapitalverwendung) und auf der rechten Seite die Passiva oder Schuldenbestände (Kapitalherkunft) aufgeführt.

→ Bonität

Kreditwürdigkeit, gesicherter Ruf eines Schuldners, in der Zukunft seinen Zahlungsverpflichtungen in vollem Umfang nachkommen zu können. Auskünfte über die Bonität eines Geschäftspartners erteilen Banken und Auskunfteien.

→ Buchwert

Vermögens- und Schuldteile in einer Bilanz, bewertet nach den Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, korrigiert um Abschreibungen und Zuschreibungen. Wird auch als Restwert bezeichnet.

→ Bürgschaft

Vertrag, durch den sich ein Bürge gegenüber einem Gläubiger eines Hauptschuldners verpflichtet, für die Erfüllung der Verbindlichkeit des Hauptschuldners einzustehen. Eine Bürgschaft bedarf stets der Schriftform.

→ Business Angels

Business Angels sind erfahrene Manager oder Unternehmer, die ihr Kapital, ihr Know-how und ihr Kontaktnetzwerk in junge Unternehmen einbringen. Sie steigen in der Frühphase der Gründung ein, vermitteln Kontakte zu Geschäftspartnern und stehen für alle betriebswirtschaftlichen Fragen zur Verfügung. Im Gegenzug erhalten sie eine Beteiligung am Unternehmen. Das „Business Angels Netzwerk Deutschland e. V.“ (BAND) stellt den Kontakt zwischen Gründern und einem geeigneten Business Angel her.

→ Businessplan

Strukturierte und detaillierte Beschreibung einer Geschäftsidee. Der Businessplan beinhaltet neben dem Unternehmenskonzept, der Beschreibung der persönlichen Qualifikationen, den Unternehmensdaten, der Markt- und -Konkurrenzanalyse, der Marketingstrategie und der Schilderung der Zukunftsaussichten eine Plan-Bilanz, eine Plan-Gewinn-und-Verlust-Rechnung, einen Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan sowie eine Liquiditätsvorschau.

→ Coaching

Begleitung über einen bestimmten Zeitraum durch einen Coach. Ziel ist es, über einen regelmäßigen Austausch zu bestimmten unternehmerischen und persönlichen Fragen Lösungen und Kompetenzen zu entwickeln.

→ De-minimis-Regelung

In der Europäischen Union sind wettbewerbsverfälschende staatliche Vergünstigungen/Subventionen an bestimmte Unternehmen oder Produktionszweige verboten. Nach der De-minimis-Regelung sind Subventionen, die unterhalb einer bestimmten Bagatellgrenze liegen, erlaubt. Dies gilt für finanzielle Vergünstigungen, die vom Staat bzw. von staatlichen Stellen an einzelne Unternehmen ausgereicht werden und innerhalb von drei Jahren den Wert von 100.000 Euro nicht übersteigen.

→ Effektivzins

Zinsgröße, ausgedrückt in Prozent, die die mit einem Kapitaleinsatz erzielte Rentabilität bzw. die mit einer Kapitalaufnahme verbundenen Kosten wiedergibt. Die bei einer Kreditaufnahme zusätzlich zum Nominalzins zu entrichtenden Gebühren, Spesen usw. werden in Prozentwerte umgerechnet und zum Nominalzins addiert. Der Effektivzins eignet sich daher besser zum Vergleich verschiedener Kreditangebote als der Nominalzins.

→ Eigenkapital

Von den Eigentümern zeitlich unbegrenzt einem Unternehmen überlassenes Kapital. Neben Bargeld und Sparguthaben gehören zum Eigenkapital auch Gegenstände, die in ein Unternehmen eingebracht werden, und Eigenleistungen wie Renovierungsarbeiten in Betriebsgebäuden. Für die Beantragung öffentlicher Fördermittel muss in der Regel Eigenkapital in Höhe von 15 Prozent des Kapitalbedarfs nachgewiesen werden. Dieses kann in Sach- oder Barwerten eingebracht werden.

→ Einkommensteuer

Besteuert das Einkommen natürlicher Personen unter Berücksichtigung ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit. Unter Einkommen ist dabei die Summe der – positiven oder negativen – Einkünfte aus sieben Einkommensarten zu verstehen.

→ Finanzierungsplan

Hier wird das für die jeweilige Investition notwendige Kapital nach den verschiedenen Geldquellen aufgelistet. In der Summe muss sich im Finanzierungsplan der gleiche Betrag ergeben wie im Investitionsplan.

→ Förderdatenbank des Bundes

Die Förderdatenbank im Internet gibt einen vollständigen und aktuellen Überblick über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union: www.foerderdatenbank.de

→ Fremdkapital

Hierzu zählen Bankkredite, öffentliche Finanzierungsmittel, Privatdarlehen, Beteiligungskapital und Lieferantenkredite.

→ Gewerbeanmeldung

Jeder Gewerbebetrieb, d.h. jedes Unternehmen, das auf Dauer Gewinn erzielen will, ist beim zuständigen Gewerbeamt anzumelden. Hierzu sind der Personalausweis oder Pass vorzulegen sowie unter Umständen erforderliche besondere Genehmigungen (Konzessionen, Handwerkskarte usw.). Mit der Gewerbeanmeldung werden das Finanzamt, die Berufsgenossenschaft, das Statistische Landesamt, die Handwerkskammer bzw. die Industrie- und Handelskammer automatisch über die Gewerbeausübung informiert.

→ Gewerbesteuer

Besteuert den Ertrag von Gewerbebetrieben. Heberechtigt ist die Gemeinde, auf deren Gebiet sich der Gewerbebetrieb befindet. Ermittlung der Steuerschuld: Der nach den Vorschriften des Einkommensteuergesetzes ermittelte Gewinn aus Gewerbebetrieb (Gewerbeertrag) wird durch eine Reihe von Hinzurechnungen und Kürzungen korrigiert. Auf den so entstehenden maßgeblichen Gewerbeertrag wird, nach Abzug eines Freibetrags, eine Steuermesszahl angewandt. Auf den entstehenden Steuermessbetrag wendet die Gemeinde ihren Hebesatz an. Die Gewerbesteuer fällt je nach Höhe des Hebesatzes regional verschieden hoch aus. Die Gewerbesteuer ist vierteljährlich zu entrichten.

→ GuV-Rechnung

Periodische Erfolgsrechnung, die Aufwendungen und Erträge einer Abrechnungsperiode zur Ermittlung des Unternehmenserfolges gegenüberstellt. Die GuV ist Teil des Jahresabschlusses. Die Gewinn- und Verlustrechnung weist nicht nur die Höhe, sondern auch die Quellen des Unternehmenserfolges auf und erklärt dadurch dessen Zustandekommen.

→ **Haftungsfreistellung**

Bei der Vergabe öffentlicher Fördermittel übernimmt die Hausbank gegenüber dem Hauptleihinstitut in der Regel die volle Haftung für die Rückzahlung der Kredite. Unter Haftung wird dabei die Verpflichtung verstanden, für eine Verbindlichkeit einzustehen, die aus einem vertraglichen Schuldverhältnis herrührt. Bei einer Haftungsfreistellung durch die KfW reduziert sich diese Verpflichtung der Hausbank. In einigen Kreditprogrammen kann die KfW einen Teil des Hausbankrisikos übernehmen, d. h. sie befreit die Hausbank von einem Teil der Haftung. Im Fall der Insolvenz des Kreditnehmers tragen die KfW und die Hausbank den Verlust im vereinbarten Verhältnis. Die Haftungsfreistellung fördert die Bereitschaft der Bank für eine Kreditvergabe. Der Kreditnehmer besichert den Kredit genau so wie bei voller Haftung der Hausbank.

→ **Handelsregister**

Das Handelsregister beim Amtsgericht informiert die Öffentlichkeit über die Verhältnisse der eingetragenen Gewerbebetriebe. Es gibt z. B. Auskunft darüber, wer ein Unternehmen vertreten darf oder wer für Verbindlichkeiten haftet. Es besteht aus zwei Abteilungen. In der Abteilung A werden Einzelkaufleute, OHG und die KG eingetragen. Abteilung B ist für Aktiengesellschaften und für Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbH) zuständig. Das Handelsregister sowie das Genossenschafts- und Partnerschaftsregister stehen im Internet zur Verfügung. Geführt werden die Register von den jeweiligen Amtsgerichten.

→ **Hausbank**

Sie ist die erste und entscheidende Station auf dem Weg zum eigenen Unternehmen. Nur wer eine Bank oder Sparkasse als Geschäftspartner von seinem Vorhaben überzeugt, bekommt Geld. Bei der ERP-Förderung reicht sie bspw. den Antrag weiter an die KfW, übergibt die Fördermittel an den Antragsteller und trägt in der Regel das Ausfallrisiko. Die Wahl seiner Hausbank ist dem Antragsteller frei überlassen.

→ **Immaterielle Wirtschaftsgüter**

Nicht stoffliche Werte eines Unternehmens, z. B. Standort, Kundenkreis, „guter Name“, Leitung, Mitarbeiterstamm usw. (= Firmenwert) sowie Erfindungen, Rechte (z. B.: Patente, Lizenzen, Warenzeichen, Gebrauchsmuster, Bezugs- oder Lieferungsrechte, Urheberrechte u. Ä.). Was davon mit welchem Wert in der Bilanz eines Unternehmens erscheint, ist im Handelsgesetzbuch und in der Steuergesetzgebung geregelt.

→ **Investitionskosten**

Sie sind in der Regel die Bemessungsgrundlage für Fördermittel. Als förderfähige Investitionen gelten insbesondere Grundstücke und Gebäude, Maschinen und Anlagen. In den Programmen für Existenzgründer kommen auch Kosten für Waren- bzw. Materiallager und Markterschließung und -einführung, Produktentwicklung, Schulungen oder zeitlich befristete Managementunterstützung hinzu.

→ **Kapitalbedarfsplan**

Mit diesem Plan wird der Bedarf an Kapital für eine Unternehmensgründung ermittelt. Hierin wird aufgeführt, in welcher Höhe Finanzmittel für Investitionen, für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, für Waren, für Beratungsleistungen, für Zins und Tilgung, diverse Gebühren und – nicht zu vergessen – für die private Lebensführung und Risikoabsicherung des Unternehmers (der Unternehmerin) benötigt werden. Die Differenz zwischen Eigenkapital und Kapitalbedarf ist durch Fremdkapital (Kredite) zu decken.

→ **Kapitaldienst**

Setzt sich aus Zins- und Tilgungszahlungen zusammen.

→ **Kleingründung**

Als Kleingründung bezeichnet man in der EU eine Existenzgründung, deren Finanzierungsbedarf unter 25.000 Euro liegt. Sie bietet erfahrungsgemäß nicht nur zu Beginn, sondern dauerhaft nur dem Gründer selbst einen Arbeitsplatz.

→ **Kontokorrentkredit**

Überziehungskredit für ein Geschäftskonto, über das alle laufenden Zahlungen abgewickelt werden. Er entspricht dem Dispositionskredit beim Privatkonto. Der Kontokorrentkredit dient als kurzfristiges Finanzierungsmittel und ist in der Regel der teuerste Kredit. Mit der Hausbank wird ein Kreditrahmen vereinbart. Um diesen Betrag darf das Geschäftskonto im Rahmen des Kontokorrentkredites überzogen werden.

→ Kreditnebenkosten

Neben Zins- und Tilgungszahlungen (Zins, Tilgung) fallen bei einer Kreditaufnahme weitere Kosten an. Zu diesen Nebenkosten gehören v. a. Bearbeitungsgebühren (bis zu einem Prozent der Darlehenssumme), Schätzgebühren (v. a. wenn Gebäude erworben werden) und Kosten der Kontoführung sowie evtl. Kosten einer Restschuldversicherung. Auch diese Kosten müssen erfragt und in der Finanzplanung berücksichtigt werden.

→ Lieferantenkredit

Entsteht dadurch, dass eine Ware oder eine Dienstleistung nicht sofort, sondern erst später bezahlt werden kann (in der Regel bekommt ein Kunde ein „Zahlungsziel“ von z. B. 10 Tagen eingeräumt).

→ Liquidität

Fähigkeit eines Unternehmens, seine laufenden Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen.

→ Liquiditätsrechnung

Neben dem Kapitalbedarfsplan sollte Ihr Gründungskonzept auch eine Abschätzung Ihrer Liquidität beinhalten: Die voraussichtlichen Einnahmen des Unternehmens werden den voraussichtlichen Ausgaben gegenübergestellt. Aus der Differenz ergibt sich der monatliche Überschuss oder der Fehlbetrag, der dann auch auf Ihren zukünftigen Kapitalbedarf rückschließen lässt.

→ Markterschließungskosten

Darunter fallen Kosten für Beratung und Erstellen eines Werbekonzepts, Maßnahmen zur Anknüpfung von Geschäftskontakten, Eröffnungswerbung, Marktuntersuchungen, Schulungskosten für Außendienstler und die Teilnahme bzw. der Besuch von Fachmessen.

→ Nebenerwerbsgründung

Eine besondere Form der Kleingründung ist die Nebenerwerbsgründung. Von ihr ist dann die Rede, wenn Gründerinnen oder Gründer hauptberuflich z. B. Angestellter oder Hausfrau und „im Nebenberuf“ selbstständig sind. Oder auch dann, wenn auch diese Gründung keine so genannte Vollerwerbsgründung ist, wenn also die Erträge daraus nicht ausreichen, um den Lebensunterhalt vollständig zu bestreiten.

→ Nominalzins

Der Zins, der jährlich für ein Darlehen zu zahlen ist. Im Unterschied zum Effektivzins berücksichtigt der Nominalzins weder die Verrechnungsmethode der Bank noch die Kreditnebenkosten.

→ Rechtsform

Zivil- und handelsrechtliche Unterscheidung in Kapitalgesellschaften, Genossenschaften, Personengesellschaften oder Einzelunternehmen. Die Wahl der Rechtsform beeinflusst die Eigentumsverhältnisse, die Entscheidungsfindung und die Risikoverteilung eines Unternehmens. Die Rechtsform wird in der Firma bzw. dem Firmennamen der Unternehmung ausgedrückt. Sie hat Informationscharakter für diejenigen, die mit dem betreffenden Unternehmen in Geschäftsverbindung treten wollen.

→ Rentabilität

Kenngröße zur Messung der Wirtschaftlichkeit einer Investition oder des in einem Unternehmen investierten Kapitals. Die Rentabilität ist die wichtigste Größe für die Beurteilung der Leistungsfähigkeit eines Unternehmens und die Entscheidung eines Kreditinstitutes über eine Kreditvergabe.

→ Tilgung

Regelmäßige Abzahlung einer langfristigen Schuld in Form von Teilbeträgen. Höhe und Fälligkeitstermine der Tilgungsraten sind bei der Finanzplanung (Finanzplan) durch Aufstellung eines Tilgungsplans zu berücksichtigen.

→ Tragfähigkeitsprüfung

Eine Tragfähigkeitsprüfung stellt fest, ob eine Existenzgründung sorgfältig geplant ist und wahrscheinlich erfolgreich (tragfähig) sein wird. Sie wird von einer so genannten „fachkundigen Stelle“ vorgenommen: Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer, berufsständische Kammer, Fachverband oder Kreditinstitut. Eine Tragfähigkeitsprüfung ist Pflicht für Gründerinnen und Gründer, die sich mithilfe des Gründungszuschusses selbständig machen wollen.

→ Umsatzsteuer

Die Umsatzsteuer oder Mehrwertsteuer ist auf alle Rechnungsbeträge aufzuschlagen. Die Summe der den Kunden berechneten Umsatzsteuern ist an das Finanzamt abzuführen. Von diesem Betrag wird die Summe der Umsatzsteuern abgezogen, die von einem Unternehmen selbst für Betriebszwecke, z.B. an die Lieferanten, bezahlt wurde (Vorsteuerabzug).

→ Umsatz- und Ertragsvorschau

Diese stellt die zu erwartenden Umsätze und Kosten des Unternehmens gegenüber. Aus den sich ergebenden Erträgen muss die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Vorhabens erkennbar sein. Die Vorschau sollte einen Zeitraum von etwa 3 Jahren umfassen.

→ Unternehmerlohn

Mindestvergütung eines Unternehmensinhabers zur Deckung der privaten Lebenshaltungskosten. Der Unternehmerlohn muss unabhängig von der finanziellen Belastung einer Existenzgründung sichergestellt sein (kalkulatorischer Unternehmerlohn).

→ Vollerwerbsgründung

Eine Vollerwerbsgründung oder Vollexistenz ist gegeben, wenn Gründerinnen oder Gründer ihre selbständige Tätigkeit hauptberuflich und auf Dauer ausüben und allein durch diese selbständige Tätigkeit die Kosten für ihr Unternehmen, Tilgung, Zinsen sowie die Kosten für ihre private Lebensführung auf Dauer tragen können.

Quelle: BMWi

Zufrieden? Ihre Meinung ist uns wichtig!

Fragebogen bitte senden an:

oder senden per FAX an:

Bundesministerium für
Wirtschaft und Technologie
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin

030 18615-5208

1. Wie gefällt Ihnen die Broschüre „Starthilfe“ insgesamt?

Sehr gut Gut Weniger gut Unbefriedigend

2. Hat Ihnen die Broschüre weitergeholfen?

Sehr gut Gut Weniger gut Unbefriedigend

3. Wie beurteilen Sie folgende Teilaspekte?

Informationsgehalt:

Sehr gut Gut Weniger gut Unbefriedigend

Das würde ich mir anders wünschen: _____

Themenauswahl:

Sehr gut Gut Unbefriedigend

Ich hätte gerne mehr zu folgenden Themen gelesen: _____

Praxisnähe:

Sehr gut Gut Unbefriedigend

Das würde ich mir anders wünschen: _____

Checklisten/Übersichten:

Sehr gut Gut Unbefriedigend

Das würde ich mir anders wünschen: _____

4. Noch eine Frage zu Ihrer Person

Ich bin Unternehmer/-in, Freiberufler/-in Berater/-in
 Existenzgründer/-in Sonstige
 Unternehmensnachfolger/-in

Vielen Dank fürs Mitmachen!

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie wünscht Ihnen für Ihre Gründung viel Erfolg.



