

# durchstarten



## Existenz- gründung

### GRÜNDERTYP

Besitzen Sie  
Unternehmergeist?

### PLANUNG

Geschäftsidee, Business-  
plan, Rechtsform

### FINANZIERUNG

Kapitalbedarf und  
Fördermöglichkeiten

Mit  
**zahlreichen**  
Expertentipps



**Bundesagentur  
für Arbeit**



# Impressum

**Herausgeber**

Bundesagentur für Arbeit, Nürnberg

**Fachredaktion:** Team OS 13, Informations- und Medienmanagement, Bundesagentur für Arbeit, Nürnberg

**Verlag**

Willmy Consult & Content GmbH, Gutenstetter Straße 8d, 90449 Nürnberg

Tel. 0911 937739-0

Fax 0911 937739-99

E-Mail: [redaktion@willmycc.de](mailto:redaktion@willmycc.de)

**Redaktion BiZ-Medien**

**Gesamtleitung:** Rainer Möller

**Chefredaktion:** Theresia Ritter

**Redaktion:** Edith Backer, Samuel Heller, Leonore Straßner

**Art Direktor:** Nero A. Kaiser

**Gestaltung:** Claudia Costanza, Stefanie Feder, Monika Orend, Viviane Schadde, René Weinberg

**Titelfoto:** Thomas Riese

Wir fotografierten bei UBPA Büro Nürnberg sowie bei Zapf KG in Schwaig und bedanken uns für die freundliche Unterstützung.

**Autoren**

Bernd Klement, Sabine Olschner, Sabine Schrader, Veronika Wiggert

**Druck**

Bonifatius GmbH, Paderborn

**Redaktionsschluss**

April 2012

**Haftungsausschluss**

Für die Richtigkeit der Eintragungen kann – auch wegen der schnellen Entwicklung in Gesellschaft, Wirtschaft und Technik und der großen regionalen Unterschiede – keine Haftung übernommen werden. Bitte informieren Sie sich bei Ihrer Agentur für Arbeit, ob in der Zwischenzeit in einzelnen Punkten Änderungen eingetreten sind.




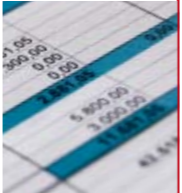



**Wichtige Nutzungshinweise**

Name, Logo und Inhalt der BiZ-Reihe „Perspektiven für Ihr Berufsleben“ sind urheberrechtlich geschützt und unterliegen dem Urheberrecht der Bundesagentur für Arbeit. Die Verwertung und Vervielfältigung von Inhalten bedarf der vorherigen Zustimmung. Anfragen zur Nutzung der Inhalte sind an den Verlag zu richten.

**Bestellungen**

Das Heft kann über den Bestellservice der Bundesagentur für Arbeit im Internet bezogen werden:

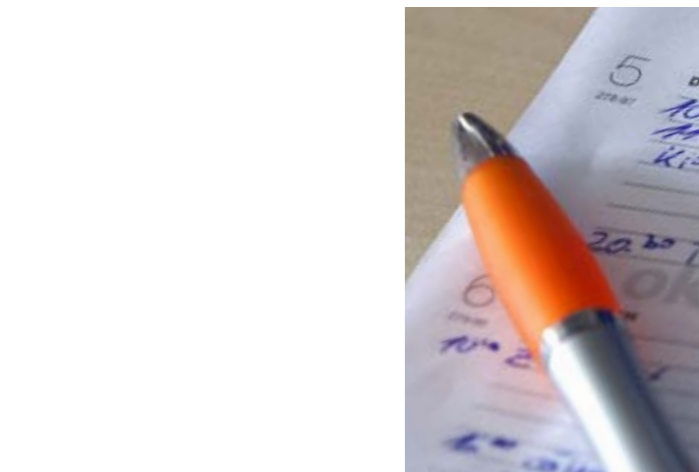
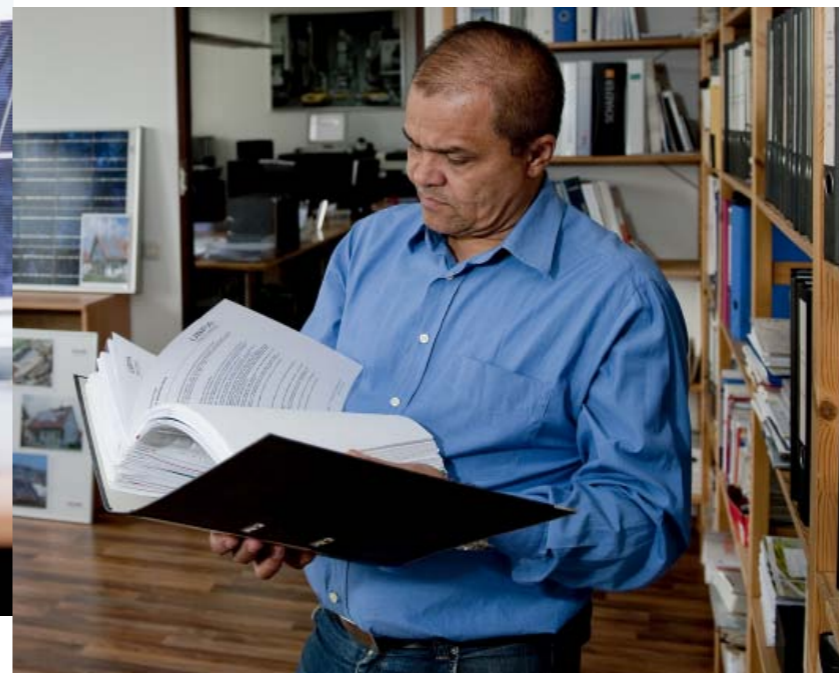
[www.ba-bestellservice.de](http://www.ba-bestellservice.de)

4	14	22	26	30	42	55
						
<b>Gründertyp</b> Selbstständige brauchen Mut und gute Einfälle	<b>Beratung</b> Dank professioneller Hilfe Anfangsfehler vermeiden	<b>Gründungsform</b> Von Franchising über Beteiligung bis E-Business	<b>Businessplan</b> Schreiben Sie alle wichtigen Aspekte nieder	<b>Finanzen</b> Aufs Bankgespräch vorbereiten und Etat planen	<b>Versicherung</b> Treffen Sie Vorsorge für sich und das Unternehmen	<b>Checkliste</b> Kompaktes Faktenwissen auf einen Blick



## Existenzgründung

Sorgfältig überlegt und gewissenhaft geplant – so kann Ihre Existenzgründung gelingen. Doch bis dahin ist es ein weiter Weg, auf dem Sie dieses Heft unterstützt. Es informiert über alle entscheidenden Bausteine von der professionellen Gründungsberatung und einer ausgereiften Geschäftsidee über öffentliche Fördertöpfe bis hin zu Rechtsformen und Marketing. Geben Sie Ihrem unternehmerischen Tatendrang nach und nehmen Sie dabei auch die Hilfe von Fachleuten in Anspruch. Wir wünschen Ihnen dabei viel Erfolg!







## Glücklich als Unternehmer

Selbstständige sind unabhängig und können sich ihre beruflichen Träume erfüllen? Das trifft häufig zu. Auf der anderen Seite brauchen sie aber auch eine Menge Mut und Durchhaltevermögen, um sich eine eigene Existenz aufzubauen. Sind Sie ein Gründertyp?

Etliche Menschen hatten 2011 den Mut, die Weichen in Richtung beruflicher Selbstständigkeit zu stellen. Im vergangenen Jahr wurden laut Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie in Deutschland rund 400.000 Existenzen – ohne Freie Berufe – gegründet. Freiberufler müssen kein Gewerbe anmelden und keine Gewerbesteuer zahlen. Über die Einstufung in Freie Berufe oder Gewerbetreibende entscheidet das Finanzamt. Wer den Weg der beruflichen Selbstständigkeit wählt, bringt ganz bestimmte Eigenschaften mit: Gründertypen sind verantwortungsbewusst und beharrlich, können sich gut verkaufen und sich selbst organisieren. Sie geben nicht beim ersten Gegenwind auf und sind bereit, sich für eine Sache voll und ganz einzusetzen. „Unternehmer sind anders: offener, extrovertierter und risikofreudiger als Angestellte“, lautet das Ergebnis einer aktuellen Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) in Berlin und des Instituts zur Zukunft der Arbeit (IZA) in Bonn. **Mathias Härchen**, Leiter Unternehmensförderung der Industrie- und Handelskammer (IHK) Köln, fügt einen weiteren Aspekt hinzu: „Existenzgründer brauchen eine hohe Eigenmotivation, denn sie haben keinen Vorgesetzten

und oftmals auch keinen Kollegen, der ihnen sagt, was zu tun ist, oder der Probleme für sie löst.“ Zur Beratung der IHK kommen diejenigen, die mit dem Gedanken an eine Selbstständigkeit spielen. „Viele gründen aus der Arbeitslosigkeit heraus“, wie Mathias Härchen beobachten konnte. „Das ist als einzige Motivation für eine Existenzgründung nicht ideal.“ Andererseits zeigen Studien, dass die Gründungen von Arbeitslosen auch nach mehreren Jahren erstaunlich stabil sind: Gut zwei Drittel von ihnen sind auch fünf Jahre nach der Gründung noch im Geschäft, nur zehn Prozent sind wieder arbeitslos, bestätigt eine Untersuchung des DIW.

### Anlaufzeit nicht unterschätzen

Natürlich gibt es viele weitere Gründe für ein eigenes Unternehmen: das selbstbestimmte Arbeiten, die Aussicht auf höheres Einkommen und der Wunsch nach Selbstverwirklichung. Frauen gründen häufig, um Familie und Beruf besser vereinen zu können. Das funktioniert, wenn Geschäftsidee und Marktsituation passen – allerdings darf man vor allem die Anlaufzeit für ein eigenes Unternehmen nicht unterschätzen: Ein für Angestellte üblicher Acht-Stunden-Tag wird selten ausreichen, um sich erfolgreich eine Existenz aufzubauen. Denn zu den fachlichen Kenntnissen, die man als Unternehmer benötigt, muss man sich viele

Vor einer Gründung sollten Sie sich kaufmännisches Wissen und rechtliche Grundlagen aneignen.

weitere Fähigkeiten aneignen: kaufmännisches Wissen, Verkaufs- und Marketing-Know-how, Grundlagen in Steuer- und Rechtsfragen – die Existenzgründerin oder der Existenzgründer betritt vielfach Neuland.

Hier hilft es, sich gut vorzubereiten und offene Fragen mit Beratern und Experten zum Beispiel von den zuständigen Kammern zu klären. Wichtig für den eigenen Überblick ist zunächst ein Businessplan: „Den schreibt man nicht für die Finanzgeber, sondern zuallererst für sich selbst“, betont IHK-Experte Mathias Härchen. „Anhand des Businessplans erkennt man wesentlich besser die Risiken und Chancen seines Vorhabens und kann bei allen Fragen rund ums Unternehmen ins Detail gehen.“ Die größten Risiken, die Unternehmer eingehen, sind nach Mathias Härchens Erfahrung fehlende kaufmännische Kenntnisse und eine Unterfinanzierung des Unternehmens. „Bevor man irgendetwas plant, sollte man also erst einmal sicherstellen, dass die Finanzierung steht.“ Hilfreich sind auch Gespräche mit anderen Gründern und Unternehmern, die oft wertvolle Tipps und Feedback für das Vorhaben geben können. Defizite beim kaufmännischen Wissen sollte man unbedingt durch entsprechende Kurse ausgleichen – denn wer nicht weiß, wie er ein Unternehmen führt, wird kaum erfolgreich handeln können.



Quelle: DIHK-Gründerreport 2011

### Selbstständigkeit macht zufrieden

Branchenkenntnisse sind ebenfalls notwendig, um richtig zu agieren: Wie funktioniert eine Branche? Welche Mitbewerber gibt es? Wodurch kann ich mein Angebot aus der Masse hervorheben? Was ist mein Alleinstellungsmerkmal? All dies sind Fragen, die man sich im Rahmen der Marktanalyse stellen muss. Je mehr Branchenkenntnis jemand besitzt, desto besser. Dennoch darf man auch neue Ideen ausprobieren und sich in unbekanntem Bereich versuchen. „Es gibt durchaus erfolgreiche Quereinsteiger, die vorher etwas ganz anderes gemacht haben“, stellt Mathias Härchen fest. „Doch vor allem in technischen Branchen wird es schwierig für Quereinsteiger. Ihnen fehlt dann meist der fachliche Hintergrund.“ Hinzu kommt, dass es für Branchenfremde schwieriger ist, Geldgeber von ihrem Vorhaben zu überzeugen. Sie müssen sich auf ihre Selbstständigkeit also noch besser vorbereiten als Gründer, die bereits in dem Bereich gearbeitet haben.

Bei allem Unbekanntem, was eine Existenzgründerin oder einen Existenzgründer erwartet, stellt sich zum Schluss die Frage: Lohnt sich eine Gründung überhaupt? „Auf jeden Fall stehen die Chancen auf Erfolg gut“, meint der IHK-Experte. „Verschiedene Studien zeigen: Selbstständige sind im Schnitt glücklicher als Angestellte. Denn sie sehen in ihrer Arbeit einen Sinn und tun genau das, was ihnen am meisten liegt.“





Gastgewerbe

# Zwischen Tradition und WLAN

Weil er seine Heimatstadt Furth im Wald genau kennt, wusste Bernhard Fellner, woran es vor Ort mangelte: an Unterkunftsmöglichkeiten, die auf die Bedürfnisse von Geschäftsreisenden ausgerichtet sind.

**S**chuster, bleib bei deinen Leisten, heißt es oft. Doch wer sich selbstständig macht, betritt häufig Neuland. Der 32-jährige **Bernhard Fellner** hat beides zugleich getan. Seit dem Frühjahr 2011 betreibt er ein

Hotel mit 36 Betten im oberpfälzischen Furth im Wald nahe der tschechischen Grenze. Begonnen hat sein Vorhaben mit einem alten Gasthof, den er von seinem Vater übernommen hat. Mit eigenem Ersparten sowie einem Kredit, der durch die Kreditanstalt für Wiederaufbau gefördert wurde, finanzierte er sein

Grundkapital von 100.000 Euro. „Damit haben wir dann losgelegt“, erinnert sich der heutige Hotelinhaber.

Bernhard Fellner ist sehr stark in der Region verwurzelt. „Die Metzgerei unserer Familie gibt es bereits in der dritten Generation in Furth im Wald.“ Die genaue Kenntnis der lokalen Verhältnisse war eine gute Grundlage für sein Konzept. Zwar ist es nicht so, dass es in der Stadt, die etwa 9.000 Einwohner hat, keine Unterkünfte gibt. „Doch das sind Häuser mit dem typischen Siebziger-Jahre-Charme, die auf Urlaubertourismus eingestellt sind“, wendet er ein. Gerade für Geschäftsreisende sah es in der Umgebung eher dürrig mit Übernachtungsmöglichkeiten aus.

Dieses Manko hatte Bernhard Fellner im Hinterkopf, als er den Ausbau des Gasthofs in Angriff nahm. „Wir haben eine Verbindung aus bayerischer Gastronomie und modern ausgestatteten Hotelzimmern geschaffen“, erläutert er. Beispielsweise ist jedes Zimmer des Hotel-Gasthofs mit WLAN, also einem kabellosen Internetanschluss, ausgestattet. Was bei Geschäftskunden gefragt ist, weiß der gelernte Hotelkaufmann: Der 32-Jährige war vor seiner Unternehmensgründung einige Jahre bei namhaften Hotelketten in München beschäftigt.

Sein kleiner Hotelbetrieb stützt sich auf ein Team von neun Mitarbeitern – vier Vollzeitbeschäftigte und fünf 420-Euro-Kräfte. Um die vorhandenen Kapazitäten zu nutzen, betreibt der Unternehmer noch ein kleines Bistro in der Innenstadt von Furth im Wald sowie



Breit aufgestellt: Über die Küche des Hotelbetriebs werden zusätzlich ein Bistro und ein Kiosk beliefert.

einen Freibad-Kiosk, wo er unter anderem Speisen anbietet, die in der Küche des Hotelbetriebs zubereitet werden. Das Hauptgeschäft ist jedoch sein Hotel, das nicht nur bei Besuchern der eigenen Stadt gefragt ist. Bernhard Fellner erklärt es so: Hotelgäste buchen und recherchieren immer häufiger im Internet. Da er eine Onlinepräsenz hat und Zimmer online gebucht werden können, kommen in letzter Zeit immer häufiger Gäste, die über die Homepage auf sein Unternehmen aufmerksam wurden. ■

## Linktipp



Der DEHOGA Bundesverband gliedert sich in 17 Landes- und drei Fachverbände. Er nimmt die Interessen von Hotellerie und Gastronomie wahr. Gründerseminare, Vorbereitungskurse für Kammerprüfungen und Weiterbildungen im Gastgewerbe bietet die DEHOGA Akademie an. Aktuelle Termine finden Sie unter [www.dehoga-akademie.de](http://www.dehoga-akademie.de).

Verkehr

# Die Werkstatt im Laderaum

Platte Reifen und gerissene Ketten: Hier schafft Tanja Knöfel Abhilfe. Seit mehreren Jahren ist die alleinerziehende Mutter mit einem eigenen Transporter unterwegs, um bei Kunden vor Ort Fahrräder zu reparieren.

**D**ie fünf Kilometer zur nächsten Fachwerkstatt ließen sich schnell mit dem Fahrrad zurücklegen – wäre das Verkehrsmittel selbst nicht durch ein Loch im Schlauch fahruntauglich. Dieses Problem handwerklich wenig begabter Zweiradfans

fiel der 38-jährigen **Tanja Knöfel** vor einigen Jahren auf: „Manche hieven ihr defektes Rad in das Familienauto. Doch besteht dann natürlich die Gefahr, dass zusätzlich der Pkw ramponiert wird.“

Das beschriebene Manko nahm die Zweiradmechanikermeisterin zum Anlass, vor sechs Jahren ihr eigenes Ein-Frau-Unternehmen zu gründen. Seitdem fährt sie mit ihrem Transporter, in dessen Laderaum eine kleine Werkstatt mit Montageständer und Kompressor eingerichtet wurde, zu ihren Kunden in der Stadt Freiburg und Umgebung, um beschädigte Fahrräder flott zu machen. Diese Mobilität ist das besondere Alleinstellungsmerkmal, das Tanja Knöfels Geschäftsidee von anderen Reparaturdiensten unterscheidet, die ihre Kunden meist zu sich in die Werkstatt kommen lassen. Sie ersetzt beispielsweise Bremsbeläge und sorgt dafür, dass die Beleuchtung wieder funktioniert. Natürlich wechselt sie oft auch Fahrradschläuche.

Die handwerklich begabte Frau ist bereits seit 14 Jahren berufstätig und hat schon lange vor der Gründung mit dem Gedanken gespielt, sich selbstständig zu



Zahnräder, Bremsbeläge, Schläuche: Die Unternehmerin Tanja Knöfel repariert oder erneuert Zweiräder.

## Linktipp



Wer ohne Arbeit ist und sich selbstständig machen möchte, kann sich bei seiner Agentur für Arbeit über den Gründungszuschuss informieren und ihn gegebenenfalls beantragen. Dieser wird nur unter bestimmten Voraussetzungen gewährt. Auf das Förderinstrument, das in zwei Phasen geleistet wird, besteht kein Rechtsanspruch. Weitere Details erfahren Sie auf der Seite 36 oder unter [www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de) > Bürgerinnen & Bürger > Finanzielle Hilfen > Existenzgründung.

machen. Bei ihren Überlegungen im Vorfeld spielten die Finanzen eine große Rolle. Als ihr Anfang 2006 zu Ohren kam, dass ein bestimmtes Förderkonzept der Bundesagentur für Arbeit auslaufen solle, „hab ich das zum Anlass genommen, den Antrag auszufüllen und abzuschicken“, erinnert sich Tanja Knöfel. Das damalige Förderinstrument wurde durch den Gründungszuschuss (Details und Voraussetzungen ab S. 36) abgelöst. Die alleinerziehende Mutter hat ihre Entscheidung zur Selbstständigkeit bis heute nicht bereut.

Dass ihre Familie sie finanziell unterstützte, erleichterte die Gründung erheblich: Für den Kauf des gebrauchten Transporters erhielt sie eine kleine Summe und zudem einen Privatkredit über einen geringen Betrag. Im geschäftlichen Alltag verzichtet Tanja Knöfel auf feste Öffnungszeiten und versucht vielmehr, für ihre Kunden erreichbar zu sein. Wegen einer zu großen Nachfrage nach ihrem Reparaturservice muss sie allerdings teilweise einen Neukundenstopp verhängen.

„Mit dem Unternehmen werde ich mir keine goldene Nase verdienen können, trotzdem funktioniert es sehr gut, weil es perfekt auf meine Bedürfnisse zugeschnitten ist“, erläutert die 38-Jährige. Dass in ihrem Bereich nicht das ganz große Geld zu verdienen ist, hat auch Vorteile: Die Angst vor möglichen Mitbewerbern hält sich in Grenzen. ■





Kredit/Versicherung

# „Selbst und ständig arbeiten“

„Notfrei“ habe er sich selbstständig gemacht, sagt Franz Suntrup (44) aus Hamburg, der vor sechs Jahren als Finanzcoach den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt hat.

Foto: Privat



**F**ranz Suntrup hat seinen Beruf von der Pike auf gelernt: Ausbildung als Bankkaufmann, Studium der Betriebswirtschaft, anschließend berufliche Stationen als Vermögensverwalter, Portfolio Manager und Leiter der Wertpapierabteilung in verschiedenen Banken. „Zu diesem Zeitpunkt habe ich festgestellt, dass ich als Angestellter zu wenige Freiräume für eigene Entscheidungen habe und zu viel Zeit in Besprechungen verbringe, die mich inhaltlich nicht weitergebracht haben. Weil ich wieder mehr im Kundengeschäft mit Menschen arbeiten wollte, entschied ich mich für die Existenzgründung“, erzählt der 44-Jährige, der seit 2006 als selbstständiger Berater für vermögende Großkunden und als Dozent an Hochschulen arbeitet. Zudem berät er junge Unternehmen auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit.

„Anfangs war ich als Vermögensverwalter tätig, dazu brauchte ich eine Lizenz der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht. Dank meiner jahrelangen Dozententätigkeit war das kein Problem.“ Als 2008 dann die Finanzmarktkrise kam, veränderte Franz Suntrup sein Geschäftsmodell: „Weil sich die regulatorischen

@

Linktipp

Eine fachmännische Gründungsberatung muss nicht unbedingt etwas kosten oder zumindest nicht allzu viel – wenn Sie einen entsprechenden Antrag auf finanzielle Unterstützung stellen. Erkundigen Sie sich zum Beispiel nach dem Gründercoaching Deutschland, das ein Beraterhonorar bis zu 90 Prozent bezuschusst. Informationen gibt es unter [www.kfw.de](http://www.kfw.de).

Bedingungen immer weiter verschärften, gab ich meine Tätigkeit als Vermögensverwalter auf und berate seitdem meine Kunden als Finanzcoach. Das heißt: Ein Kunde sucht sich ein Finanzprodukt, wie etwa einen Fonds, aus, und ich schaue mir das Produkt gemeinsam mit ihm an. Aufgrund meiner Erläuterungen entscheidet der Kunde dann selbst, ob es zu ihm passt.“ Darüber hinaus überprüft der Finanzexperte bestehende Anlagen und begleitet seine Kunden zu Anlagegesprächen.

„Wichtig ist bei meiner Arbeit vor allem Loyalität: Ich stehe auf Kundenseite und will immer nur sein Bestes.“ Eine weitere Voraussetzung, um erfolgreich zu sein, sei Durchhaltevermögen: „Ich musste erst lernen, dass man als Selbstständiger tatsächlich immer selbst und ständig arbeitet. Ob Personal-, Steuer- oder rechtliche Fragen: Um alles muss man sich selber kümmern – bis hin zur Warmwasserleitung im Büro. Das war ich als Angestellter nicht gewohnt.“ Angefangen hat Franz Suntrup im heimischen Arbeitszimmer, seine Kunden empfing er im Wohnzimmer. „Dadurch waren die Anfangsinvestitionen sehr gering.“ Später bezog er ein eigenes Büro. Sein Tipp für angehende Selbstständige: eine professionelle Gründerberatung in Anspruch nehmen. „Dadurch lassen sich viele Anfangsfehler vermeiden.“ ■



Starten Sie mit einer bescheidenen Ausstattung und wachsen Sie langsam Schritt für Schritt.

Foto: WileyCC Studio

Gesundheitsbranche

# „Serios auftreten“

*Klein anfangen und langsam wachsen – das war die Devise von Aris Kododimos, der sich als Zahntechnikermeister in Köln selbstständig gemacht hat. Mittlerweile beschäftigt der 32-Jährige drei Mitarbeiter.*

Foto: Privat



**N**ach dem zehnten Schuljahr lernte **Aris Kododimos** den Beruf des Zahntechnikers. Parallel dazu machte der in Deutschland geborene Grieche sein Abitur an einer griechischen Schule in Köln nach. Zwei Jahre lang arbeitete er nach seiner Ausbildung im Unternehmen, bis ihm sein Chef kündigte. „Zunächst war das natürlich ein Schock für mich“, erinnert er sich. Im Nachhinein betrachtet war das seine große Chance, sich weiterzuentwickeln, denn wer in einem unbefristeten

Angestelltenverhältnis beschäftigt ist, erwägt eine Existenzgründung oft gar nicht erst. Er arbeitete die folgenden drei Jahre in anderen zahntechnischen Labors und machte seinen Meister, zunächst an einer Abendschule, am Ende in Vollzeit. „Nach der Meisterprüfung stand ich vor der Entscheidung, mich selbstständig zu machen. Nachdem viele Bekannte meinten, ich sei ein Gründertyp, habe ich es gewagt.“ An der Selbstständigkeit gereizt haben ihn vor allem der Kontakt zum Kunden und die Entscheidungsmöglichkeiten als eigener Chef.

Um nicht gleich zu Beginn Schulden zu machen, mietete sich Aris Kododimos zunächst einen Arbeitsplatz in seinem ehemaligen Ausbildungsbetrieb. Den ersten Kunden fand er durch eine ihm bekannte Zahnarzthelferin, den zweiten über eine Akquisetour durch verschiedene Zahnarztpraxen, den dritten, weil er ein griechischer Landsmann war. Zwei Jahre später wurde es Zeit, in ein eigenes Labor zu ziehen. „Die Finanzierung war nicht einfach. Ich bekam erst einen Kredit, als ich bei der Bürgschaftsbank vorgesprochen habe. Dazu mein Tipp: Bei Finanzinstituten immer seriös auftreten, ein Anzug kann nicht schaden.“ Das neue Labor hat vier Arbeitsplätze, die von einem Auszubildenden, einer Teilzeit- und einer Vollzeitkraft sowie dem Zahntechnikermeister selbst belegt sind. Zurzeit sind sie alle gut ausgelastet.

Dass bisher alles recht reibungslos geklappt hat, lag sicherlich unter anderem daran, dass sich Aris Kododimos gut auf die Existenzgründung vorbereitet hat: Er besuchte ein Existenzgründerseminar, ließ sich von erfahrenen Kollegen Details unter anderem

@

Linktipp

Bürgschaftsbanken unterstützen gewerbliche Unternehmen und Freie Berufe bei der Kredit- und Beteiligungsfinanzierung. Sie arbeiten nicht gewinnorientiert, weshalb bei einer Bürgschaft meist nur geringe Kosten anfallen. Eine Bürgschaftsbank in Ihrem Bundesland finden Sie unter [www.vdb-info.de](http://www.vdb-info.de).

zu Preislisten, Gesetzen und Rechnungsstellung erklären, und auch die Meisterschule bereitet – vor allem kaufmännisch – gut auf eine Selbstständigkeit vor. Nicht zuletzt muss natürlich auch die Familie mitspielen: „Man sollte frühzeitig mit dem Partner über seine Pläne reden“, so der Zahntechnikermeister. „Denn als Existenzgründer hat man wenig Freizeit. Dafür muss der Partner Verständnis haben.“ ■



In der Gesundheitsbranche ist oft Spezialwissen nötig, das regelmäßig aufgefrischt werden sollte.

Foto: Peter Gerneth



Tourismus

„Nicht bei der ersten Krise aufgeben“

Von der Selbstständigkeit hat Marija Linnhoff schon lange geträumt. Als sich dann die Gelegenheit zu einem eigenen Reisebüro ergab, griff die 49-Jährige zu - und musste anfangs einige Hürden überwinden.

Mehr als 15 Jahre Berufserfahrung brachte Marija Linnhoff mit, die Reisebranche war ihr also nicht fremd. „Trotzdem kann ich jedem nur empfehlen, die vielseitigen Beratungs- und finanziellen Fördermöglichkeiten für Existenzgründer zu nutzen“, betont die gelernte Reiseverkehrskauffrau, die sich 2005 mit einem eigenen Reisebüro selbstständig gemacht hat. Als ersten Anlaufpunkt nutzte sie die Beratung der Agentur für Arbeit. Weitere wichtige Begleiter waren die Berater der IHK und der Wirtschaftsförderung, die mit ihr unter anderem den Businessplan erstellten und ihr über Anfangsschwierigkeiten hinweghalfen.



Marija Linnhoff übernahm ein bestehendes Reisebüro in Iserlohn, das einen Nachfolger suchte. Leider stellte sich heraus, dass die Kennzahlen und Kundendaten nicht so gut waren, wie es zunächst schien. „Also musste ich selber zusehen, wie ich das Büro zum Leben erwecken konnte“, blickt die 49-Jährige zurück. Sie nutzte jede sich bietende Gelegenheit zum Marketing, darunter zum Beispiel die Teilnahme am Mittelstandswettbewerb „Mutmacher der Nation“, der ihr einige Berichte in den örtlichen Medien bescherte. Außerdem setzt sie auf alle Vertriebswege, die man im Tourismus gehen kann: Ladenlokal, Internet, persönliche Beratung. Nach und nach schaffte Marija Linnhoff es, sich mit ihrem Reisebüro ihren Lebensunterhalt zu verdienen. Mittlerweile beschäftigt sie einen festen Mitarbeiter und führt bereits die vierte Auszubildende zu einem erfolgreichen Abschluss.



Wer sich selbstständig macht, braucht Organisations-talent. Das ist auch im Tourismusbereich gefragt.

„Reich werden kann man mit einem Reisebüro nicht, weil die Provisionen der Veranstalter einfach zu niedrig sind“, sagt die Inhaberin. „Aber ich liebe meinen Job und möchte ihn gegen nichts mehr eintauschen.“ Man muss als Existenzgründerin viel Durchhaltevermögen beweisen und darf nicht bei der ersten Krise aufgeben, ist sie überzeugt. Auch nach fast sieben Jahren besucht sie heute noch immer Kurse und bildet sich in Unternehmerfragen weiter. Zusammen mit einem Kollegen hat sie zudem die „Interessengemeinschaft Reisebüro e. V.“ gegründet, um gegenüber Reiseveranstaltern stärker auftreten zu können. „Außerdem wollen wir Existenzgründer über ihre Möglichkeiten informieren und ihnen vor allem in der Anfangsphase helfen.“ Wie wichtig Hilfe und Beratung sind, hat Marija Linnhoff schließlich am eigenen Leib erfahren. ■

Linktipp



Ob Sie Basisinformationen benötigen oder schon ein Geschäftskonzept entwickelt haben: Die örtlichen Industrie- und Handelskammern helfen gern weiter mit Beratung, Zahlenmaterial oder Fachkundeprüfungen. Sie finden Ihre IHK unter [www.dihk.de](http://www.dihk.de).

Die sechs zentralen Bausteine der Planungsphase

Ob Sie ein Gründertyp sind, können Sie mithilfe des Tests auf der folgenden Doppelseite prüfen. Haben Sie genügend Punkte gesammelt und sind zu einem positiven Ergebnis gekommen? Dann beginnen Sie anschließend direkt, Ihre Selbstständigkeit zu planen. Damit Sie gewappnet sind für Beratung, Bankgespräch und Behördengänge, helfen wir Ihnen, Ihre Gründungsplanung zu strukturieren. Wir informieren Sie umfassend über die sechs zentralen Bausteine dieser wichtigen Phase. Ob Sie erst eine Geschäftsidee entwickeln und dann in die Beratung gehen oder direkt Ihren Businessplan erstellen und auf einen anschließenden Gedankenaustausch mit professionellen Beratern setzen, bleibt Ihnen überlassen. Entscheidend ist, alle Bausteine in die Planungsphase einzubeziehen.



Die Beratung

Beziehen Sie von Anfang an fachlichen Rat in Form einer professionellen Gründungsberatung ein.



Die Geschäftsidee

Prüfen Sie umfassend Ihre Geschäftsidee.



Die Gründungsform

Entscheiden Sie sich für eine Gründungsform.



Der Businessplan

Schreiben Sie in Ihrem Businessplan das Gründungskonzept Ihres künftigen Unternehmens. Damit können Sie einen Bankkredit oder die Förderung der Arbeitsagentur beantragen.



Die Finanzierung

Im Businessplan klären Sie auch alle Fragen einer sicheren Finanzierung.



Vor dem Start

Vor dem Start sollten Sie noch weitere Rahmenbedingungen klären. In dieser Phase geht es zum Beispiel um Marketing, die Rechtsform und um Versicherungen.



## Bin ich ein Gründertyp? ✓

Sind Sie bereits fest entschlossen, eine Existenz zu gründen, oder wägen Sie noch ab? Mit dem folgenden Test können Sie überprüfen, ob Sie die richtige persönliche Einstellung haben und ob Ihre Voraussetzungen auf eine erfolgreiche Gründung hoffen lassen. Kreuzen Sie bei jeder Frage die Antwort an, die am ehesten auf Sie zutrifft.

### Test

#### Ihre Ausbildung und Erfahrungen

**Passen Ihre Berufsausbildung und Ihre praktischen Erfahrungen zu der Branche, in der Sie sich selbstständig machen wollen?**

- Ja, in jedem Fall (2 Punkte)
- Nur zum Teil (1 Punkt)
- Nein (0 Punkte)

**Besitzen Sie eine fundierte kaufmännische oder betriebswirtschaftliche Ausbildung bzw. entsprechend zu bewertende Erfahrung?**

- Ja, umfangreiche Qualifikation (2 Punkte)
- Ja, ich bin ausreichend qualifiziert (1 Punkt)
- Keine derartige Erfahrung/Ausbildung (0 Punkte)

**Konnten Sie in Ihrem Berufsleben schon Führungserfahrungen sammeln, das heißt, hatten Sie die Arbeit von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu kontrollieren?**

- Ja, mehrjährige Führungserfahrung (2 Punkte)
- Höchstens zweijährige Führungserfahrung (1 Punkt)
- Keine Führungserfahrung (0 Punkte)

**In welchem Umfang haben Sie bisher Vertriebs Erfahrungen gesammelt?**

- Mehrjährige Vertriebs Erfahrung (2 Punkte)
- Bis zu zwei Jahre Vertriebs Erfahrung (1 Punkt)
- Keine oder geringe Vertriebs Erfahrung (0 Punkte)

#### Prüfen Sie, zu welchen Zugeständnissen Sie bereit sind

**Sind Sie bereit, zumindest in den ersten Jahren, 60 und mehr Stunden pro Woche zu arbeiten?**

- Ja, in jedem Fall (2 Punkte)
- Mit gewissen Einschränkungen (1 Punkt)
- Nein, in keinem Fall (0 Punkte)

**Wollen Sie riskieren, in dieser Zeit kein regelmäßiges und stabiles Einkommen zu erzielen?**

- Ja, in jedem Fall (2 Punkte)
- Ja, eventuell (1 Punkt)
- Nein, nur ungern (0 Punkte)

**Können Sie für wenigstens zwei Jahre weitgehend auf Urlaub, Freizeit und Familienleben verzichten?**

- Ja, in jedem Fall (2 Punkte)
- Ja, eventuell (1 Punkt)
- Nein, eigentlich nicht (0 Punkte)

#### Prüfen Sie Ihre Fitness

**Waren Sie in den letzten drei Jahren weitgehend körperlich fit und leistungsfähig?**

- Ich war praktisch nie krank (2 Punkte)
- Ich war nur gelegentlich leicht krank (1 Punkt)
- Ich war häufiger/für längere Zeit krank (0 Punkte)

**Halten Sie Stress auf Dauer stand? Weichen Sie solchen Situationen nicht aus, sondern gehen die notwendigen Problemlösungen an?**

- Überwiegend ja (2 Punkte)
- Eher ja (1 Punkt)
- Nur sehr bedingt (0 Punkte)

**Sind Sie beruflich bisher schon gewohnt, sich selbst Ziele zu setzen und diese ohne Druck durch Vorgesetzte selbstständig zu verfolgen?**

- Ja, sehr häufig (2 Punkte)
- Manchmal (1 Punkt)
- Nur ausnahmsweise (0 Punkte)

#### Prüfen Sie Ihre finanziellen Voraussetzungen

**Haben Sie ein finanzielles Polster, sodass Sie sich – in gewissem Maß unabhängig von Banken oder anderen Kapitalgebern – selbstständig machen können?**

- Ja, in jedem Fall (2 Punkte)
- Ja, mit Einschränkungen (1 Punkt)
- Nein (0 Punkte)

**Kann Ihr Lebenspartner / Ihre Lebenspartnerin durch sein/ihr Einkommen für den gemeinsamen Lebensunterhalt sorgen, oder haben Sie andere sichere Einkommensquellen?**

- Ja, auf jeden Fall (2 Punkte)
- Ja, mit Einschränkungen (1 Punkt)
- Nein, gar nicht (0 Punkte)

#### Prüfen Sie, was für Sie auf dem Spiel steht

**Die Aufstiegschancen und Verdienstmöglichkeiten bei Ihrem bisherigen Arbeitgeber und für Sie allgemein als Arbeitnehmer/in (in Ihrem Beruf) sind**

- weniger gut (2 Punkte)
- durchschnittlich (1 Punkt)
- sehr gut (0 Punkte)

**Hat Ihr Lebenspartner / Ihre Lebenspartnerin eine positive Einstellung zur beruflichen Selbstständigkeit, und ist er/sie bereit, Sie bei Ihren Gründungsaktivitäten und in den ersten Jahren zu unterstützen?**

- Ja, in jedem Fall (2 Punkte)
- Ja, zum Teil (1 Punkt)
- Nein, eher nicht (0 Punkte)
- Single / keine feste Bindung (1 Punkt)

#### Testauswertung:

Zählen Sie die Punkte aus Ihren Antworten zusammen und lesen Sie die Bewertung.

Haben Sie bei einigen Fragen null Punkte erhalten, sollten Sie in diesen Fällen noch mal gründlich überdenken, ob eine Selbstständigkeit für Sie geeignet ist.

#### 0 bis 14 Punkte

Sie sollten sich noch einmal die Frage stellen, ob Sie wirklich eine unternehmerische Selbstständigkeit anstreben wollen oder ob Sie als Angestellte/r nicht doch ein für Sie persönlich geeignetes Arbeitsumfeld vorfinden.

#### 15 bis 20 Punkte

Das Ergebnis fällt für Sie nicht eindeutig aus. Es wird nicht deutlich genug, ob Sie besser in abhängiger Beschäftigung oder als Selbstständige/r arbeiten können. Suchen Sie nach zusätzlichen Informationen und sprechen Sie mit möglichst vielen Menschen in Ihrem persönlichen Umfeld über dieses Thema.

#### 21 bis 28 Punkte

Sie stehen emotional, aber auch von der praktischen Motivation her voll hinter der Entscheidung, sich selbstständig zu machen. Offensichtlich bringen Sie auch persönlich und im Hinblick auf Ihr Umfeld die entsprechenden Voraussetzungen für eine unternehmerische Selbstständigkeit mit.

**Quelle:** Prof. Dr. Heinz Klandt, KfW-Stiftungslehrstuhl für Entrepreneurship, ebs, Schloss Reichartshausen

Einen weiteren Test über Ihre persönliche Eignung als Unternehmer/in finden Sie im Internet unter [www.ebs-gruendertest.de](http://www.ebs-gruendertest.de).





Individuelle Anliegen und spezielle Fragen lassen sich am besten im persönlichen Gespräch klären.

## 1 Lassen Sie sich beraten

Gerade weil viele Gründungswillige rund um die Uhr im Einsatz sind, sollten sie auf Hilfe von außen nicht verzichten: Die richtige Beratung vor, während und nach der Gründung kann helfen, typische Anfangsfehler zu vermeiden.

Sie haben den Wunsch, beruflich auf eigenen Beinen zu stehen, aber noch keinen zündenden Gedanken? Oder hatten Sie schon eine erste Idee für Ihr Unternehmen und wünschen, es jetzt in konkretere Bahnen zu lenken? Nehmen Sie eine Gründungsberatung in Anspruch. Denn auf Ihrer Idee baut alles Weitere auf – sie sollte also Hand und Fuß haben. Im Laufe Ihrer Planung werden Sie auf viele Fragen stoßen: Wie kann ich meine Existenzgründung finanzieren? Welche Fördertöpfe gibt es? Welche Marketingstrategien will ich angehen? Wie funktioniert eine erfolgreiche Akquise? Fragen über Fragen, mit denen Sie bei einem Experten am besten

aufgehoben sind. Ein guter Anfang ist der Besuch eines Existenzgründerseminars, in dem ein oder auch mehrere Tage alles Wissenswerte für Selbstständige erläutert wird – von der Buchhaltung über Steuerfragen bis hin zu notwendigen Versicherungen.

Es gibt viele weitere individuelle Beratungsangebote für Gründungswillige: Die zuständigen Kammern, die Arbeitsagenturen sowie Startercenter bieten eine Fülle von Informationen und zahlreiche Ansprechpartner, die sich mit dem Thema Selbstständigkeit auskennen. Und diese Angebote müssen nicht einmal etwas kosten: „Es gibt eine Vielzahl kostenloser Beratungsangebote, die zumindest die ersten Planungsschritte abdecken“, sagt Sebastian Everling, Sprecher des Kompetenznetzes Gründungsberatung Darmstadt Rhein Main Neckar (siehe auch Interview auf folgender Seite). „Wenn man diese ausgereizt hat oder spezielle Fragen klären will, kann man sich nach Förderprogrammen umschauen, die die Kosten für eine vertiefende Gründerberatung reduzieren.“

Solch ein Förderprogramm ist zum Beispiel das Gründercoaching Deutschland, das vom Bund und dem Europäischen Sozialfonds gefördert wird. Der Zeitpunkt Ihres Geschäftsstarts darf noch nicht ▶

## INTERVIEW



### „Typische Gründungsfehler vermeiden“

Was bringt eine Beratung? Darüber klärt ein Interview mit Sebastian Everling vom Career Center der Hochschule Darmstadt und Sprecher des Kompetenznetzes Gründungsberatung Darmstadt Rhein Main Neckar auf.

#### BA: Warum ist eine Gründerberatung sinnvoll?

**Sebastian Everling:** Eine Beratung liefert zunächst einmal alle Erstinformationen, die für einen Gründer wichtig sind. Ein Experte kann zudem den Erfolg der Geschäftsidee einschätzen und wertvolle Hinweise zum weiteren Vorgehen geben. Auch die Frage, ob die berufliche Selbstständigkeit die passende Erwerbsform für einen selbst ist, sollte man am besten zusammen mit einem Berater klären, der weiß, welche Eigenschaften und Fähigkeiten ein Gründer mitbringen muss.

#### BA: Auf welchen Feldern kann man sich beraten lassen?

**Sebastian Everling:** Auf allen. Fachlich sollte der Gründer natürlich selbst der beste Experte sein – aber zu

allen anderen Fragen, die mit dem Führen eines Unternehmens zusammenhängen, gibt es passende Berater. Deren Leistungsspektrum reicht vom Businessplan und der Finanzierung über Marketing- und Akquisefragen bis hin zur Buchhaltung und der Steuer. Nicht zuletzt müssen vor einer Gründung auch die familiäre und die finanzielle Situation des Gründers berücksichtigt werden. Eine Gründerberatung sollte daher auf jeden Gründer individuell zugeschnitten sein.

#### BA: Zu welchem Zeitpunkt in der Gründungsphase sollte man sich beraten lassen?

**Sebastian Everling:** Man sollte zumindest eine Gründungsidee haben, bevor man die erste Beratung aufsucht. Von da an kann man mit dem Berater die Details durchsprechen. Dabei ist es hilfreich, wenn der Gründer vorab schon ein paar Informationen aus Broschüren oder aus dem Internet gesammelt und sich in die Thematik eingelesen hat. Dann hat er sich bereits wichtige Grundlagen angeeignet und kann gezieltere Fragen stellen. Eine gute Gelegenheit, sich beraten zu lassen, bieten auch Gründermessen, auf denen sich viele hilfreiche Ansprechpartner an einem Ort präsentieren.

#### BA: Wie finde ich den richtigen Berater?

**Sebastian Everling:** Es gibt zahlreiche kommerzielle Anbieter, zum Beispiel Unternehmens- oder Steuerberater. Die können einiges kosten. Daher wäre mein Tipp, erst einmal kostenlose Angebote in Anspruch zu nehmen. Dazu gehören je nach Art der Gründung die Industrie- und Handelskammern, die Handwerkskammer oder Beratungseinrichtungen für Freie Berufe. Auch die Arbeitsagenturen, Wirtschaftsförderungen und Gründungszentren sowie spezielle Beratungsangebote an Hochschulen können Gründern helfen, sich kostenlos ein gutes Wissensfundament anzulegen, auf das sie später – unter Umständen dann kostenpflichtig – aufbauen können. ■





länger als fünf Jahre zurückliegen. Je nach Gründungsphase, in der Sie sich befinden, gibt es viele weitere Fördermöglichkeiten für Beratungswillige. Denn auch wenn die Anfangsphase überwunden ist, wird es viele weitere Fragen geben, mit denen sich Selbstständige beschäftigen müssen: Stimmt die Ausrichtung meines Angebots noch? Will ich neue Märkte erschließen oder sogar ins Ausland expandieren? Als Unternehmer wird es niemals langweilig. Und damit die ersten und folgenden Schritte auch gelingen, ist ein Sparringpartner in Form eines Beraters immer eine große Hilfe. Ähnlich wie im Sport steht er Ihnen mit einer professionellen und unabhängigen Sicht zur Seite, um Entscheidungen zu erleichtern. ■

## Info

### Zum Nachlesen bei Ihrer Arbeitsagentur finden Sie folgende Broschüren:

- „was? wie viel? wer? – Finanzielle Hilfen auf einen Blick“
- „Hinweise und Hilfen zur Existenzgründung – Gründungszuschuss“

Weitere Informationen hält das Online-Modul unter [www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de) > [Veröffentlichungen](#) > [Themenhefte „durchstarten“](#) > [Existenzgründung](#) bereit.

## Checkliste

### Welche Beraterin, welcher Berater kommt für mich infrage?

Auf der Suche nach einer qualifizierten Beraterin oder einem qualifizierten Berater sollten Sie sich folgende Fragen stellen:

- Harmonisieren Sie miteinander? Telefonieren Sie vorab.
- Ist der Berater bei relevanten Beratungsprogrammen gelistet? Diese prüfen die Qualifikation des Beraters nach unterschiedlichen Kriterien.
- Ist er bei den Arbeitsagenturen als fachkundige Stelle bekannt und anerkannt?
- Ist er Diplom-Kaufmann/-Betriebswirt oder verfügt er über ein einschlägiges Studium und eine ausreichend lange Beratungserfahrung im Bereich Existenzgründung? Fragen Sie nach.
- Hat der Berater selbst ein Unternehmen aufgebaut und spricht daher aus eigener Erfahrung?

- Können Sie mit Ihrem Berater offen über alles sprechen? Herrscht dabei eine angenehme Atmosphäre?
- Bietet er Ihnen kurze Wartezeiten? Reagiert er trotz anderer Projekte flexibel und erhalten Sie innerhalb weniger Tage einen Termin?
- Gibt er Ihnen fundierte Rückmeldungen? Diese sind wichtig, um Ihre Erfolgchancen zu steigern und möglicherweise teure Fehler zu verhindern.
- Ist er auf dem aktuellsten Wissensstand? Alle Berater sollten die neuesten Entwicklungen im Bereich Gründungsförderung kennen.
- Ist der Zeitaufwand angemessen? Zwei Stunden (ca. 80 Euro Stundensatz) sind z.B. für das Lesen des Businessplans, Rückmeldung und Formalitäten angemessen.



## Hier finden Sie Hilfe

Im Internet finden Sie erste Informationen, bevor Sie eine Anlaufstelle kontaktieren.

### BRANCHENUNABHÄNGIGE ADRESSEN:

#### Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)

Das Existenzgründungsportal des BMWi begleitet schrittweise in die Selbstständigkeit. Es bietet eine Gründungswerkstatt an und hält sehr viele Informationen bereit – auch zu Finanzierung, Marketing und Vertragsrecht.

BMWi-Förderberatung  
Tel. 030 18615-8000

[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

#### Bundesagentur für Arbeit (BA)

Möchten sich Gründungswillige über unterschiedliche Formen der Selbstständigkeit und finanzielle Hilfen informieren oder sich beraten lassen, sind sie hier richtig. Auskünfte erteilen die Agenturen vor Ort.  
Tel. 01801 555111\*

\*Festnetzpreise 3,9 Cent pro Minute, Mobilfunkpreise maximal 42 Cent pro Minute  
[www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de) > [Bürgerinnen & Bürger](#) > [Arbeit und Beruf](#) > [Existenzgründung](#) > [Beratung für Existenzgründer](#)

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

Ansprechpartner für Gründer aller Branchen bis auf Handwerk, Freie Berufe und Landwirtschaft sind die Industrie- und Handelskammern (IHK). Fast jede größere deutsche Stadt hat ein sogenanntes Startercenter, in dem Gründungswillige beraten werden. Oft sind sie bei den IHK und HWK angesiedelt.  
Tel. 030 20308-0

[www.ihk.de](http://www.ihk.de) > [Themenfelder](#) > [Starthilfe und Unternehmensförderung](#)

#### Finanzämter

Örtliche Finanzämter sind für alle Gründer eine Anlaufadresse. Suchen Sie Ihr Finanzamt unter:  
[www.bundesrepublik.org](http://www.bundesrepublik.org) > [Finanzämter und Finanzverwaltungen](#).

#### Deutscher Steuerberaterverband e.V. (DStV)

Steuerberater können Sie hinsichtlich der steuerlichen Seite Ihres Gründungsvorhabens beraten. Auf dieser Seite sind ungefähr 14.000 Berater gespeichert. Sie können bei der Suche beispielsweise nach Stadt, Branche und Tätigkeitsbereichen filtern.  
Tel. 030 27876-2

[www.steuerberater-suchservice.de](http://www.steuerberater-suchservice.de)

#### Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V. (BDU)

Auch Unternehmens- und Wirtschaftsberater begleiten Gründerinnen und Gründer – erkundigen Sie sich nach Tarifen und Angeboten.  
Tel. 030 8931070

[www.bdu.de](http://www.bdu.de) > [Fachverbände](#) > [Gründung, Entwicklung, Nachfolge](#)

#### Bundesverband der Wirtschaftsberater e.V. (BVW)

Mehr als 100 Berufsgruppen werden vom BVW unterstützt. Wenn Sie einen Berater suchen, können Sie ein Antragsformular online ausfüllen. Der Verband stellt einen Kontakt zwischen beiden Parteien her.  
Tel. 02252 81361

[www.bvw-ev.de](http://www.bvw-ev.de)

### BRANCHENSPEZIFISCHE ADRESSEN:

#### Gewerbeämter

Gewerbliche Gründer, etwa in der Gastronomie, erhalten Grundinformationen bei den Gewerbeämtern, die bei den Kommunen angesiedelt sind. Folgende Adresse hilft weiter:

[www.firmendb.de](http://www.firmendb.de) > [Adressdatenbank](#) > [Gewerbeämter](#)

#### Gesundheitsämter

Nicht nur für Gründungen im Gaststättengewerbe, auch im Gründungsbereich Kinderbetreuung oder Heilberufe, ist das für Ihre Region zuständige Gesundheitsamt zu kontaktieren:

[www.gapinfo.de/gesundheitsamt/alle/behoerde/ga/d/index.htm](http://www.gapinfo.de/gesundheitsamt/alle/behoerde/ga/d/index.htm)

#### Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH)

Spezifische Informationen rund um Gründungen im Handwerk und in handwerksnahen Berufen erteilt neben den Handwerkskammern der ZDH.  
Tel. 030 206190

[www.zdh.de](http://www.zdh.de) > [Gewerbeförderung](#)

#### Verband der Landwirtschaftskammern e.V. (VLK)

Für Angelegenheiten rund um die landwirtschaftlich orientierte Existenzgründung wenden Sie sich an die Landwirtschaftskammern.  
Tel. 030 31904-512

[www.landwirtschaftskammern.de](http://www.landwirtschaftskammern.de)

#### Mediafon GmbH

Freiberufler – etwa Kreative vom Filmschaffenden über den Autor bis zum freien Journalisten – können sich hier (teils kostenpflichtig) informieren.  
Tel. 01805 754444

[www.mediafon.de](http://www.mediafon.de)





Informationen über Mitbewerber sind überlebenswichtig. Informieren Sie sich über die Konkurrenz.

## 2 Entwickeln Sie eine Geschäftsidee

*Ob eine Gründung dauerhaft erfolgreich ist, hängt stark von einer gut durchdachten Geschäftsidee ab. Doch wie finden Gründer und Gründerinnen heraus, ob ihre Idee wirklich Erfolg versprechend ist? Prüfen Sie vorab die branchenspezifischen Rahmenbedingungen und Ihre persönlichen Voraussetzungen.*

Die meisten Geschäftsideen basieren auf verbesserten oder weiterentwickelten bestehenden Produkten und Dienstleistungen. Fragen Sie sich: Was können Sie verbessern oder anders machen und wie heben Sie sich dadurch von Ihren Mitbewerbern ab? Sie können auch neue Trends und Entwicklungen aus dem Ausland nach Deutschland importieren und an den heimischen Markt anpassen. Vielleicht haben Sie auch eine Nische gefunden: Sie möchten etwas anbieten, das es bisher kaum oder gar nicht gibt, und Ihre Idee stößt bei potenziellen Kunden auf helle Begeisterung.

Einige Produkte oder Services entpuppen sich manchmal aber als kurzfristige Modeerscheinung. Oder Sie haben es mit einer Technologie zu tun, die langfristig nicht mehr innovationsfähig ist und bald von einer neuen abgelöst wird. Deshalb sollten Sie sich fragen, ob Ihre Idee nachhaltig trägt. Das ist besonders dann wichtig, wenn Ihr Gründungsvorhaben mit hohen Investitionen verbunden ist. Gründungsexperten bei Fachverbänden, bei den Industrie- und Handelskam-

mern oder den Handwerkskammern helfen Ihnen dabei, die Marktsituation und Zukunftsperspektiven realistisch einzuschätzen.

### Verfügen Sie über Erfahrung und Know-how?

Gehört Ihre Geschäftsidee zu einem Gebiet, in dem Sie bereits Erfahrungen sammeln konnten, ist vieles leichter. Manchmal ist auch eine bestimmte Qualifikation – zum Beispiel der Meistertitel – für das Gründungsvorhaben notwendig. Verschaffen Sie sich am besten einen Überblick über Ihre Potenziale und möglicherweise vorhandenen Defizite. Wo genau liegen Ihre besonderen Talente und Fähigkeiten? Verfügen Sie bereits über kaufmännisches Wissen, das Sie für eine Selbstständigkeit auf jeden Fall brauchen? Sind Sie in puncto Computer- und Fremdsprachenkenntnisse auf der Höhe der Zeit? Fehlt Ihnen eventuell noch spezielles Know-how, sodass eine Weiterbildung oder ein längeres Praktikum hilfreich wäre? Natürlich ist es auch möglich, in einem Bereich ohne Vorerfahrungen zu gründen. In

diesem Fall kommt es umso mehr darauf an, verlässliche Berater und Partner zu finden, um über ein Netzwerk jederzeit Kompetenzen und Unterstützung abrufen zu können. Welchen Weg Sie auch gehen: Wichtig ist, dass Sie einen persönlichen Bezug zu Ihrem Produkt oder zu Ihrer Dienstleistung haben. Sie müssen voll hinter Ihrem Unternehmen stehen und sich damit identifizieren.

### Kennen Sie den Markt?

Ihre Gründungsidee mag noch so ausgefeilt und durchdacht sein – ohne Informationen über Ihre Mitbewerber werden Sie unter Umständen nicht erfolgreich sein. Denn egal welches Produkt oder welche Dienstleistung Sie anbieten wollen, zunächst sollten Sie eine Marktanalyse vornehmen. Wer bietet bereits etwas Ähnliches an? Ist die Nachfrage abgedeckt oder gibt es weitere Kundengruppen, die Sie ansprechen könnten? Wenn Sie bereits viele Mitbewerber haben, können Sie Ihr Produkt oder Ihre Leistung durch einen Zusatznutzen, Spezialleistungen oder Extras von den Wettbewerbern abgrenzen. Qualität und guter Service sind immer probate Mittel, um Kunden erfolgreich zu binden und sich am Markt zu behaupten.

### Wie möchten Sie die Preise gestalten?

Auch die Preiskalkulation ist eine Möglichkeit, sich von Mitbewerbern abzugrenzen. Sie können sich für das hochpreisige Segment entscheiden und vor allem Kunden suchen, die bereit sind, für entsprechende Qualität etwas mehr auszugeben. Alternativ können Sie die breite Masse ansprechen, indem Sie die Preise günstiger kalkulieren. Entscheiden Sie sich für die letzte Variante, müssen Sie Ihren Gewinn vor allem über die Menge des Angebots erzielen, das Sie vermarkten. Als Orientierung sollten Sie auf jeden Fall die marktüblichen Preise heranziehen. Auskünfte dazu geben die Branchenverbände und Kammern ▶

## Checkliste

### Wichtige Punkte bei der Standortauswahl

Folgende Faktoren können Ihnen als Orientierung bei der Wahl des Standorts dienen. Je nachdem, welche Art von Unternehmen Sie gründen, werden jedoch nicht alle Aspekte wichtig sein.

- Kundennähe
- Lieferantennähe
- Keine unmittelbare Nähe zur Konkurrenz
- Lohnkosten
- Angebot an qualifizierten Arbeitskräften
- Angebot an Gewerbeflächen und -räumen
- Grundstückspreise
- Gewerbemieten
- Energiekosten
- Kommunale Abgaben wie Gewerbesteuer
- Überregionale Bahnverbindung
- Autobahnanschluss
- Öffentlicher Personennahverkehr
- Luftverkehrsverbindung
- Nähe zu Hoch- und Fachhochschulen
- Nähe zu Forschungseinrichtungen
- Qualität der kommunalen Verwaltung
- Unterstützung durch Wirtschaftsförderung
- Unterstützung durch Kammern
- Dienstleistungen der örtlichen Banken
- Gutes Image der Stadt und Region
- Wohnangebot und Wohnumfeld
- Kulturelles Angebot
- Naherholungsmöglichkeiten
- Bildungseinrichtungen
- Medizinische Versorgung



## INTERVIEW



## „Marktanalyse ist sehr hilfreich“

Britta Heegardt, Mitarbeiterin der Handelskammer Hamburg und Tutorin der Gründungswerkstatt Hamburg, beantwortet Fragen zur Geschäftsidee.

**BA: Frau Heegardt, wie findet man eine passende Geschäftsidee?**

**Britta Heegardt:** Die meisten Gründer machen sich auf einem Gebiet selbstständig, in dem sie schon Berufserfahrung sammeln konnten. Natürlich gibt es auch Quereinsteiger – Gründer, die aus einem anderen Bereich kommen, aber schon immer davon geträumt haben, beispielsweise ein Café zu eröffnen. Nach unserer Erfahrung ist die Realisierung eines solchen Vorhabens aber weitaus schwieriger. Oft entsteht die Idee auch durch den engen Bezug zu einem bestimmten Thema oder Produkt. Gerade im Bereich Nachhaltigkeit – alles, was mit „bio“ oder fairen Produkten zu tun hat – gibt es zahlreiche Gründer, die sich stark mit ihren Produkten und Dienstleistungen identifizieren. Auch die Innovationsfähigkeit spielt eine Rolle: Gründer können ein bestehendes Produkt oder eine vorhandene Dienstleistungen weiterentwickeln, um damit innerhalb einer Produktlinie eine Nische zu finden. Es ist auch möglich, ein Produkt oder eine Dienstleistung anzubieten, die es auf dem Markt noch nicht gibt, auch wenn das nicht immer ganz einfach ist. Es kann zum Beispiel eine neue Software oder eine Internetplattform für eine bestimmte Zielgruppe sein.

**BA: Wie kann man sicher gehen, dass die Idee von den Kunden angenommen wird?**

**Britta Heegardt:** Eine eingehende Marktanalyse ist oft sehr hilfreich. Nehmen wir an, ein Gründer möchte in einem Büroviertel ohne gastronomisches Angebot ein Café eröffnen. Die Feststellung allein, dass es bisher daran mangelt, reicht nicht aus. Denn im schlimmsten Fall stellt sich nach einigen Wochen heraus, dass die Beschäftigten in den umliegenden Büros lieber in den Kantinen ihren Kaffee trinken, und das Café bleibt leer.

**BA: Wozu raten Sie?**

**Britta Heegardt:** Eine Möglichkeit ist es, potenziellen Kunden eine Dienstleistung oder ein Produkt direkt anzubieten. Eine allgemeine Befragung, ob sie daran Interesse hätten, ist meist nicht aussagekräftig genug.

Die Marktfähigkeit der Geschäftsidee kann man auch über soziale Netzwerke im Internet testen, indem man beobachtet, wie das eigene Netzwerk darauf reagiert. Manchmal ist es offensichtlich, dass es mit einer Idee schwierig werden könnte, weil es bereits bedeutende Mitbewerber gibt.

**BA: Wie können Gründer ausschließen, dass nicht bereits ein anderer Gründer die gleiche Idee umgesetzt hat und es deshalb Probleme gibt?**

**Britta Heegardt:** Geschäftsideen, wie etwa die Gründung eines Internetportals, sind in aller Regel nicht schutzfähig. Anders sieht es mit Namen für ein Unternehmen oder ein Produkt aus. Hier sollte unbedingt vorab geprüft werden, ob die Bezeichnung bereits in gleicher oder ähnlicher Weise verwendet wird. Dazu ist eine Recherche im Handelsregister sinnvoll. Zusätzlich sollte man prüfen, ob gleichlautende oder ähnliche Marken schon beim Deutschen Patent- und Markenamt registriert oder im Internet zu finden sind. Man kann auch eine Firma beauftragen, die solche Recherchen durchführt. Ein Restrisiko bleibt allerdings immer.



Finden Sie für Ihre Produkte eine Marktnische.

Foto: Thomas Riese

oder Sie können sie bei Mitbewerbern in Erfahrung bringen. Denken Sie immer daran, dass Sie mit dem erzielten Umsatz nicht nur die entstehenden Kosten abdecken, sondern auch ausreichende Mittel für Ihren Lebensunterhalt erwirtschaften müssen. Keine Sorge, wenn Sie sich anfangs „verkalkuliert“ haben: Preise lassen sich trotzdem nach oben oder unten korrigieren.

sich ein Standort, der verkehrstechnisch günstig liegt. Auch den Kostenfaktor sollten Sie berücksichtigen: Grundstückspreise, Mieten, Gewerbesteuern und einiges mehr variieren von Ort zu Ort. Vergleichen Sie und nehmen Sie mögliche Alternativen in Augenschein, bevor Sie sich endgültig festlegen. ■

**Wo wollen Sie Ihr Gründungsvorhaben starten?**

Ein Laden mit teuren Designermöbeln passt nicht in einen Stadtteil mit wenig Kaufkraft, ein Imbiss nicht unbedingt in eine noble Villengegend. Bei der Wahl des Standorts spielen viele Faktoren eine Rolle: Soll Ihr Geschäft vor allem Laufkundschaft anziehen, ist eine belebte Einkaufsgegend der beste Standort. Möchten Sie Waren produzieren und sind Sie deshalb auf die Anlieferung von Rohstoffen angewiesen, empfiehlt

## Info

**Hinweis**

Haben Sie alle Aspekte rund um das Thema Geschäftsidee bedacht? Überdenken Sie Ihre Vorarbeit mithilfe der großen Checkliste „Gut vorbereitet?“ am Ende des Heftes, Abschnitt 2, Seite 55.



Foto: Thomas Riese

Haben Gründer bereits Erfahrungen in der avisierten Branche gesammelt, fällt der Start leichter.





### 3 Entscheiden Sie sich für eine Gründungsform

*Sie wollen beruflich auf eigenen Beinen stehen und eine zukunftssichernde Perspektive schaffen? Es bieten sich zahlreiche Möglichkeiten auf dem Weg zum eigenen Unternehmen. Wir zeigen Ihnen, welche Geschäftsformen es gibt.*

**B**evor Sie sich selbstständig machen, sollten Sie überlegen, welche Geschäftsform am besten zu Ihnen passt. Das hängt auch davon ab, welcher Gründertyp Sie sind. Möchten Sie sämtliche Entscheidungen alleine treffen oder sind Sie eher ein Teamplayer? Scheuen Sie das volle Risiko? Wollen Sie erst mal klein anfangen? Selbst wer nicht komplett von vorn beginnen will, findet einen Weg zum Beispiel durch Beteiligung oder Übernahme. Für alle Typen gibt es die passende Gründungsform. Hier finden Sie eine Auswahl:

#### Neugründung

Sie lieben es, eine Idee erst zu entwickeln und anschließend in die Tat umzusetzen? Dann könnte die Neugründung das Richtige für Sie sein. Sie dürfen alles genauso machen, wie Sie es sich vorstellen, denn niemand setzt Ihnen ein fertiges Konzept vor. Sie suchen sich Ihr Personal selber aus, besetzen eine Marktnische und gestalten Ihren Außenauftritt nach Ihren Vorstellungen. Gleichzeitig ist eine Neugründung mit einigen Risiken verbunden: Sie allein sind dafür verantwortlich, dass Ihr Vorhaben gelingt. Sie können weder auf bestehende Kundenbeziehungen noch auf ein eingespieltes

Mitarbeiterteam zurückgreifen. Daher ist eine gute Vorbereitung bei einer Neugründung noch wichtiger als bei anderen Gründungsformen.

#### Franchising

Franchise-Nehmer mieten ein Geschäftskonzept von einem Unternehmen, dem Franchise-Geber. In der Regel können Gründungswillige auf diesem Weg mit einer bewährten Geschäftsidee direkt starten, denn sie verkaufen die etablierten Produkte oder Dienstleistungen des Franchise-Gebers. Rund 990 Franchise-Anbieter gab es im Jahr 2011 in Deutschland. Wenn Sie sich für eines der Geschäftskonzepte entscheiden, werden Sie meist durch Trainings beim Aufbau Ihres Geschäfts unterstützt. Ein weiterer Vorteil sind das Know-how und die Marketingmaßnahmen, die das Franchise-Unternehmen Ihnen bietet. Damit können Sie sich ganz auf Ihre Kunden konzentrieren und erhalten meist auch einen Gebietsschutz. Das bedeutet, dass kein anderer Franchise-Nehmer des gleichen Systems Ihr Produkt am selben Standort anbieten darf. Andererseits bindet Sie das Franchising eng an den Franchise-Geber: Sie können zum Beispiel kaum eigene strategische Entscheidungen



*Sie möchten nicht ganz neu anfangen? Dann können Sie ein bestehendes Unternehmen übernehmen.*

treffen, da der Weg vom Franchise-Geber vorgegeben wird. Außerdem sind oft finanzielle Abgaben wie eine Lizenzgebühr an den Franchise-Geber zu entrichten. Vor Abschluss des Vertrags sollten Sie daher genau prüfen, ob Produkt, Partner und Franchise-Paket zu Ihnen passen: Gibt es ausreichende Schulungen zur Betriebsvorbereitung? Existieren Handbücher, die Fragen zum täglichen Geschäftsablauf klären? Werden Beratung und Hilfe bei Schwierigkeiten angeboten? Befragen Sie mehrere Franchise-Nehmer nach deren Erfahrungen mit dem System Ihrer Wahl. Hüten Sie sich vor Unternehmen, die kein ausgereiftes Franchise-Konzept vorlegen können.

#### Beteiligung

Wer Geld besitzt und es in ein Unternehmen investieren möchte, aber keine eigene Idee hat oder den Aufwand scheut, sollte sich über die Möglichkeit einer Beteiligung informieren. Dabei erwerben Sie Gesellschaftsrechte durch Kapitalbindung an Personen- oder Kapitalgesellschaften. Bevor Sie sich an einem Unternehmen beteiligen, sollten Sie die Firma ausführlich bewerten lassen: Stimmen die finanzielle Situation und der Standort? Sind

Gebäude, Maschinen und Einrichtungen gut in Schuss? Ist das Personal ausreichend qualifiziert? Zahlen die Kunden zuverlässig? Und wie sehen die Lieferantenbeziehungen aus? Auch Firmen, die sich noch in der Gründungsphase befinden, suchen oft Menschen, die ihnen mit Kapital oder Erfahrung behilflich sind. Es gibt sowohl stille als auch tätige Teilhaber: Bei einer stillen Beteiligung haben Sie in der Regel keinen Einfluss auf unternehmerische Entscheidungen und je nach vertraglicher Ausgestaltung sind Sie sowohl an Gewinn als auch an Verlust beteiligt. Möchten Sie dagegen Einfluss auf unternehmerische Entscheidungen nehmen, sollten Sie sich für eine tätige Beteiligung entscheiden. Prüfen Sie deshalb unbedingt, ob die Partner seriös sind und die Regeln des Gesellschaftsvertrages Ihnen zusagen.

#### Unternehmensnachfolge/Übernahme

Viele Betriebe – vor allem familiengeführte – haben Probleme, einen Nachfolger für die Firmenleitung zu finden, wenn sich ein Unternehmer zur Ruhe setzen möchte. Nicht immer ist ein Familienmitglied bereit oder in der Lage, das Geschäft zu übernehmen. Eine Unternehmensnachfolge oder Übernahme ist immer mit ▶



*Sprechen Sie mit anderen Gründern und potenziellen Kunden, bevor Sie sich endgültig entscheiden.*

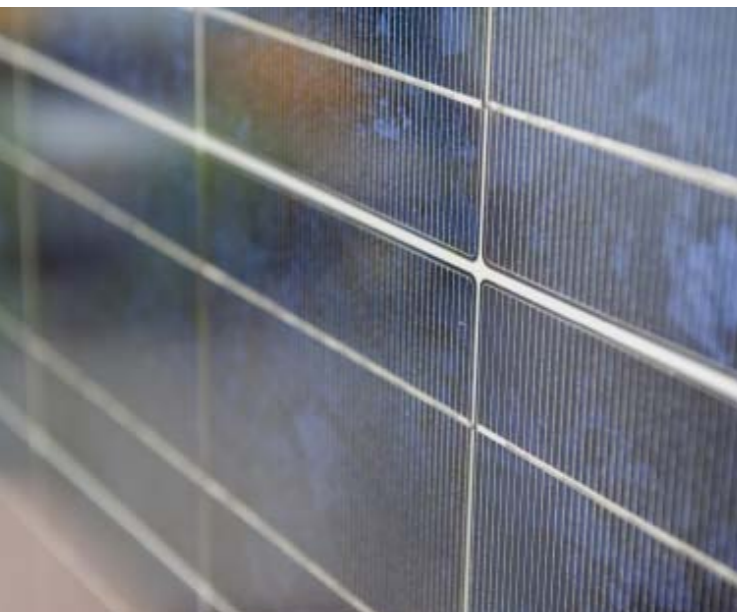


Besonderheiten verbunden – unabhängig davon, ob jemand aus der Familie, ein ehemaliger Mitarbeiter oder ein Externer die Leitung eines etablierten Betriebs übernimmt. Der Vorteil einer solchen Konstellation ist: Sie müssen nicht von vorn anfangen, sondern übernehmen einen laufenden Betrieb mit vorhandenem Kundenstamm und eingespieltem Team. Daher ist es wichtig, die betriebswirtschaftliche Situation genau zu analysieren. Bedenken Sie jedoch, dass der bisherige Firmenchef sein Unternehmen stark geprägt hat. Langjährige Mitarbeiter, Lieferanten und Kunden müssen sich erst auf eine neue Geschäftsführung einstellen. Die Übergangsphase ist für alle Beteiligten meist nicht leicht. Viele Kammern unterhalten Nachfolgebörsen und vermitteln Geschäftsübernahmen ihrer Mitgliedsbetriebe.

#### Kleingründung

Sie wollen erst einmal bescheiden anfangen und sich die Möglichkeit offenhalten, in bescheidenem Umfang zu wachsen? Denken Sie über eine Kleingründung nach. So bezeichnet man Existenzgründungen, deren Startkapital bei unter 25.000 Euro liegt. Sie bieten in der Regel nur der Gründerin oder dem Gründer selbst einen Arbeitsplatz.

Auch wer neben seiner Festanstellung ein Geschäft aufbaut, dessen Erträge nicht ausreichen, um den Lebensunterhalt zu decken, gilt als Kleingründer. In diesem Fall handelt es sich um eine Nebenerwerbsgründung. Der große Vorteil von Kleingründungen ist das vergleichsweise geringe Risiko. Die Startkosten sind niedrig, Sie tragen keine Verantwortung für Personal, und gerade in der Startphase können Sie erst einmal testen, ob Ihre Geschäftsidee tatsächlich funktioniert.

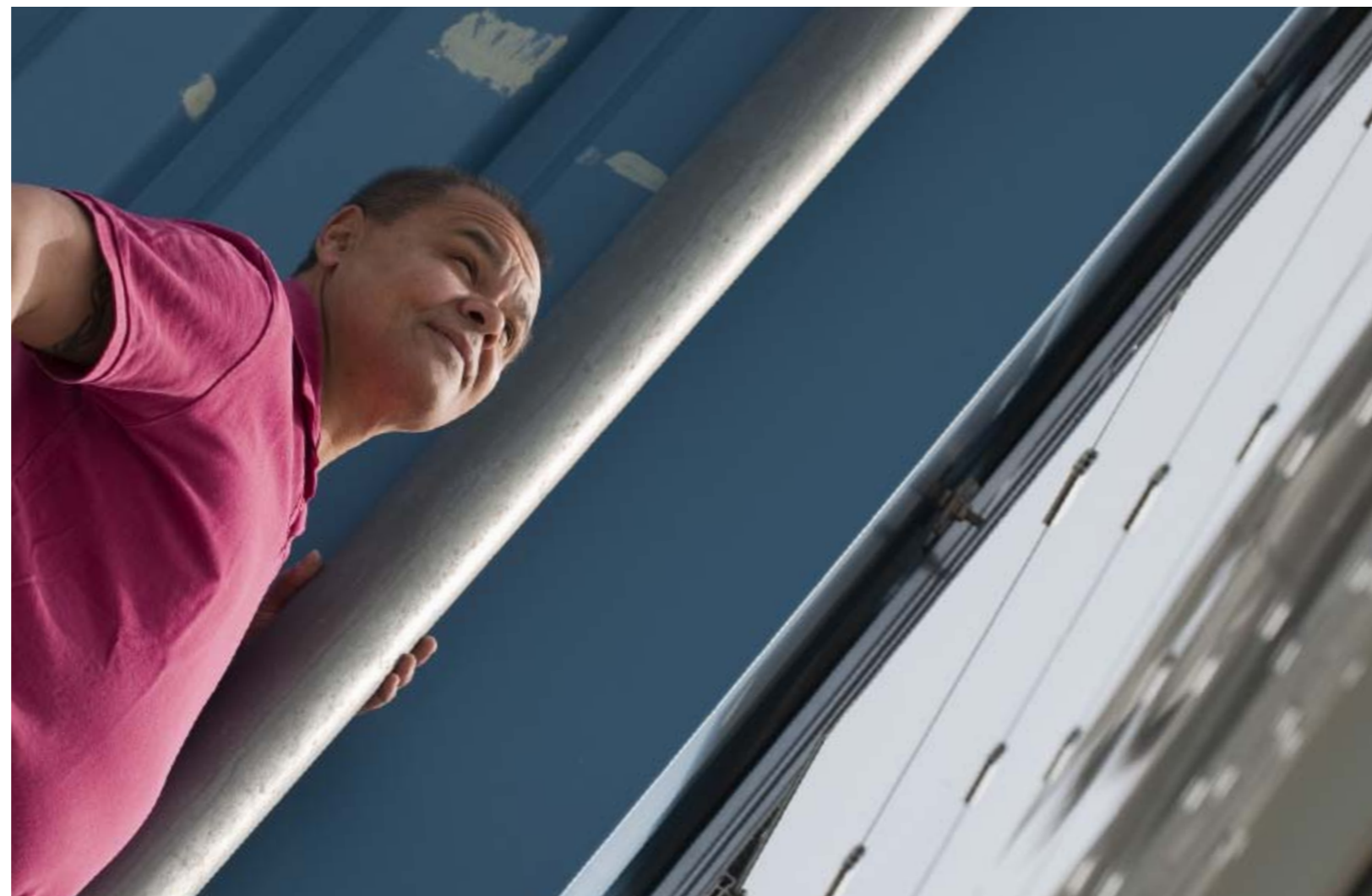


Wer komplett neu gründet, muss seine Produkte, Kunden und Absatzmärkte genau kennen.

Zum Problem kann werden, wenn Kleingründer sich nicht als „echte“ Unternehmer fühlen, entsprechend unprofessionell auftreten und es bisweilen mit der Buchführung nicht ganz genau nehmen. Planen Sie daher Ihr Vorhaben genauso gründlich, wie Sie die Gründung einer großen Firma vorbereiten würden – inklusive Homepage, Visitenkarten, Preisfindung, Marketingstrategien und Kundenakquise.

#### Spin-offs

Wird ein Teil eines Unternehmens aus einer bestehenden Firma ausgegliedert, handelt es sich um ein Spin-off. Das kann zum Beispiel eine Forschungsabteilung eines Instituts oder eines Großunternehmens im technischen oder naturwissenschaftlichen Bereich sein. Auch Bereiche wie Lager, Versand, Wartung, Montage, Marketing, EDV und Zulieferbereiche werden oft ausgelagert. Der ausgegliederte Teil wird damit zu einer autonomen Firma. Mit einem Spin-off lassen sich eigenständig Gewinne erzielen. Allerdings erfordert



Kleingründungen erfordern geringes Startkapital und bieten die Möglichkeit, langsam zu wachsen.

die Produktentwicklung bis zur Marktreife meist eine Finanzierung durch externe Kapitalgeber. Oft besteht weiterhin eine enge Verbindung zur Mutterfirma: Büros können günstig gemietet werden, man profitiert von einem festen Kundenstamm oder nutzt bestehende Lizenzen im neuen Unternehmen. Ein Spin-off sollten Sie gut vorbereiten. Klären Sie rechtzeitig, ob das Mutterunternehmen die Forschungsergebnisse freigibt.

#### Virtuelle Start-ups

Web 2.0, Computerspiele, Software und mobiles Internet sind Bereiche, in denen es viele Neugründungen gibt – obwohl der große Boom der Start-ups in der Internetbranche längst vorbei ist. Mit einer guten Idee, einer genauen Kalkulation und genügend Selbstbewusstsein haben Sie heute wieder bessere Chancen, im Internet Ihren Weg zu machen. Wenn Sie sich mit einem Start-up selbstständig machen wollen, zum Beispiel mit einer Plattform, auf der jedermann seine eigene Homepage bauen kann, brauchen Sie – mehr

noch als in anderen Branchen – eine einzigartige Idee. Sie sollten die Technik, die hinter den Anwendungen liegt, perfekt beherrschen. Ansonsten müssen Sie damit Spezialisten beauftragen – ein kostspieliger Weg. Manche virtuellen Start-ups haben eigene Technologien und Softwareprogramme für ihre Angebote entworfen. International ausgerichtete Unternehmen und Teams haben es leichter, ins Ausland zu expandieren, dort Geschäftspartner zu finden und den weltweiten Markt zu erobern.

#### E-Business

Wenn Sie wie bei einer Musikausbörse, einer virtuellen Modeboutique oder einem Ticketvorverkauf Ihre Produkte oder Dienstleistungen ausschließlich über das Internet vertreiben, tätigen Sie elektronischen Geschäftsverkehr und sind also im E-Business. Auf den ersten Blick scheint es in manchen Fällen vorteilhaft, keine teuren Geschäftsräume anmieten zu müssen. Trotzdem entstehen nicht zu unterschätzende Kosten: Wer eine gut funktionierende E-Business-Firma gründen will, muss zunächst in die technische Infrastruktur investieren. Denn nur wenn E-Mail, Internet und der Online-Shop funktionieren, arbeiten Kunden gern mit Ihnen zusammen. Um im Netz gefunden zu werden, ist gezieltes E-Marketing beispielsweise in sozialen Netzwerken – in Kombination mit traditionellen Marketinginstrumenten – unentbehrlich. Außerdem müssen Sie und Ihre Angestellten die Internettechnologie perfekt beherrschen, es sei denn, Sie wollen für deren Pflege externe Auftragnehmer einsetzen. Besonders anspruchsvoll wird E-Business, wenn man Geschäfte mit anderen Unternehmen betreibt, sogenanntes Business-to-Business (B2B). ■

#### Linktipp



- Bundesweite Nachfolgebörse  
[www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org)
- Deutscher Franchise-Verband  
[www.franchiseverband.com](http://www.franchiseverband.com)
- Bundesverband Network Marketing  
[www.bvnm.de](http://www.bvnm.de)
- Netzwerk Elektronischer Geschäftsverkehr  
[www.ec-net.de](http://www.ec-net.de)
- Schutz von Ideen für die gewerbliche Nutzung  
[www.signo-deutschland.de](http://www.signo-deutschland.de)





Das Alleinstellungsmerkmal Ihrer Geschäftsidee muss deutlich werden.

## 4 Erstellen Sie Ihren Businessplan

Den Businessplan benötigen Sie nicht nur, um bei einer Bank die Finanzierung für Ihr Gründungsvorhaben zu bekommen. Er hilft auch Ihnen als Gründerin oder Gründer, alle Aspekte Ihrer Geschäftsidee genau zu durchleuchten.

**J**e detaillierter ein Businessplan ist, umso gründlicher haben Sie sich mit Ihrem Vorhaben auseinandergesetzt. Das heißt: Sie haben mögliche Risiken minimiert und können bei Finanzierungsverhandlungen selbstbewusst auftreten. Es lohnt sich also, ausreichend Zeit für die Erstellung des Businessplans aufzuwenden. Holen Sie sich dabei Hilfe bei den Existenzgründungsberatern der Industrie- und Handelskammern, der Handwerkskammern oder bei regionalen Gründungsinitiativen. Viele Bundesländer bieten einen Zuschuss zu den Kosten an, die bei Existenzgründungsberatungen anfallen. Zudem unterstützen viele Businessplan-Wettbewerbe ihre Teilnehmerinnen und Teilnehmer bei der Ausarbeitung.

### Kurzfassung des Vorhabens

In der Kürze liegt die Würze. Am Anfang Ihres Businessplans steht eine Kurzfassung Ihres Gründungsvorhabens: Wie lautet der zukünftige Name Ihres Unternehmens? Welche Produkte oder Dienstleistungen wollen Sie vertreiben? Wer sind Ihre Kunden? Wie erreicht Ihr

Angebot die Verbraucher? Welche Vorkenntnisse aus der Branche können Sie vorweisen? Wie sieht Ihre Personal- und Finanzplanung aus? Welchen Umsatz und Gewinn erwarten Sie in den ersten Jahren? Achten Sie bei der Kurzfassung – ebenso wie beim übrigen Businessplan – darauf, dass auch Branchenfremde Ihre Ausführungen verstehen, denn schließlich wollen Sie andere von Ihrem Vorhaben überzeugen. Am einfachsten ist es, die Kurzfassung erst zu schreiben, wenn Sie den übrigen Businessplan schon ausgearbeitet haben.

### Darstellung der Geschäftsidee

An dieser Stelle können Sie nun weiter ausholen und Ihre Geschäftsidee ausführlich beschreiben: An wen richtet sich Ihr Angebot und wer genau sind Ihre Kunden? Warum glauben Sie, wird Ihr Geschäftsvorhaben erfolgreich sein? Worauf stützen Sie Ihre Erfolgsaussichten? Welche Marktstrategien werden Sie verfolgen? Wollen Sie zum Beispiel exklusive und teure Produkte an einen kleinen Kundenkreis verkaufen oder sich mit günstigen



Auf Details kommt es an: Achten Sie darauf, keine bestehenden Lizenzrechte zu verletzen.

Angeboten an den Massenmarkt wenden? In diesem Kapitel können Sie auch Angaben zum geplanten Firmennamen, zur Rechtsform und zur Firmenstruktur Ihres Unternehmens machen. Ebenso wichtig sind der Standort und die Begründung, warum sie ihn gewählt haben. Nicht zuletzt sollten Sie aufzeigen, wie Ihre Unternehmensziele für die nächsten drei bis fünf Jahre aussehen.

### Produkt und Dienstleistung beschreiben

Hier haben Sie genügend Platz, Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung im Detail zu beschreiben. Wie sieht Ihr Angebot genau aus? Was sind die Besonderheiten und der sogenannte USP (engl. Unique Selling Proposition), also das Alleinstellungsmerkmal Ihres Geschäfts? Worin unterscheiden Sie sich von Ihren Wettbewerbern: durch Produkteigenschaften, Markenimage, Preis oder Service? Wenn Sie ein technisches Produkt verkaufen, interessiert an dieser Stelle der Entwicklungsstand und ob es bereits bestehende Lizenzen oder Patente dafür gibt. Achten Sie darauf, dass Sie keine bestehenden Rechte verletzen. Schreiben Sie an dieser Stelle außerdem auf, welche Preise Sie für Ihre Produkte verlangen und wann Sie starten wollen.

### Marktanalyse

Wie gut kennen Sie den Markt und die Branche, in die Sie einsteigen wollen? Hier können Sie zeigen, dass

Sie sich gut eingearbeitet haben. Sie sollten Ihre Zielgruppe genau beschreiben und wissen, was sie bereit ist, für Ihr Angebot auszugeben. Wie hoch ist das Einkommen Ihrer potenziellen Kunden und wie ist es um ihre Zahlungsmoral bestellt? Haben Sie vielleicht sogar schon Referenzkunden? Wo wollen Sie Ihre Produkte oder Dienstleistungen vertreiben: nur in der Region, bundesweit oder sogar über Deutschlands Grenzen hinaus? Kennen Sie den internationalen Markt? Und wer sind Ihre Wettbewerber? Finden Sie heraus, welche Marktstrategien diese verfolgen, welche ihre größten Stärken und Schwächen sind. Schließen Sie daraus, welche Strategie für Sie die beste ist. Bei Branchen- und Berufsverbänden können Sie nach konkreten Zahlen fragen, um mehr über Kunden und Konkurrenz zu erfahren. Zu guter Letzt sollten Sie sich auch mit den aktuellen Trends beschäftigen: Welche Ereignisse könnten sich positiv oder negativ auf Ihre Geschäftsidee auswirken? Wie könnte sich dadurch die Nachfrage nach Ihrem Produkt entwickeln? Setzen Sie keinesfalls nur auf kurzfristige Moden oder mittelfristige Trends, sondern entwickeln Sie ein langfristiges Konzept.

### Marketing

Klappern gehört zum Handwerk. Daher sollten Sie sich an dieser Stelle im Businessplan Gedanken darüber machen, welche Werbe- und Marketingmaßnahmen Sie ergreifen wollen, um auf sich und Ihre Angebote aufmerksam zu machen. Und überlegen Sie: Wann wollen Sie welche Schritte gehen? Stellen Sie am besten einen Zeitplan auf, der die wichtigsten Meilensteine umfasst: Wann ist die Geschäftseröffnung geplant? Bis wann wollen Sie wie viele Kunden gewonnen haben? Haben Sie bereits Kontakte zu Medien, um erfolgreich Pressearbeit betreiben zu können? Wie viel Geld haben Sie für Werbung eingeplant? Außerdem interessieren an dieser Stelle die Vertriebskanäle: Verkaufen Sie B2C (Business-to-Consumer), also direkt an den Endkunden? Oder B2B (Business-to-Business), also an Geschäftskunden? Wenn Ihr Vertrieb über das Internet laufen soll, können Sie hier Ihre Online-Verkaufsstrategie beschreiben.

### Personalplanung

Wollen Sie Ihr Geschäft zunächst allein betreiben oder planen Sie, sofort Personal einzustellen? In diesem Kapitel können Sie darlegen, welche Qualifikationen Sie und Ihr Mitarbeiterstamm mitbringen (sollen). Haben Sie berufliche Erfolge vorzuweisen, die Sie bei Ihrem aktuellen Projekt weiterbringen? Welche Fortbildungen haben Sie besucht und welche Qualifizierungsmaßnahmen planen Sie noch für sich und Ihre Belegschaft? Schreiben Sie in Ihrem Businessplan auch, wie schnell Ihr Geschäft in den nächsten drei bis fünf Jahren wachsen soll und wann Sie mit wie vielen Mitarbeitern rechnen. Sollen diese fest angestellt sein, freiberuflich oder als Aushilfen arbeiten? Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ▶





Gut vorbereitet ins Bankgespräch: Wie genau kennen Sie Ihren Businessplan?

sind ein entscheidender Wettbewerbsfaktor. Gehen Sie also bei Ihrer Auswahl genauso gründlich wie beim Kauf einer teuren Maschine vor.

#### Chancen und Risiken

Eine Geschäftsgründung bietet nicht nur viele Möglichkeiten, sondern kann obendrein Risiken mit sich bringen. Schätzen Sie Ihr Vorhaben daher realistisch ein: Was kann mit Ihrem Geschäft passieren, wenn bestimmte Ereignisse eintreten? Wie wollen Sie reagieren, wenn sich der Markt verändert? Wie werden Sie sich gegen den Druck von Wettbewerbern schützen? Banken sehen bei Kreditanträgen gern Best-Case- und Worst-Case-Szenarien: Was passiert im besten Fall mit Ihrem Unternehmen? Und welche Probleme könnten die positive Entwicklung Ihres Unternehmens behindern? Eine SWOT-Analyse – also eine Untersuchung der Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken – dient der Standortbestimmung und erleichtert, Strategien zu entwickeln. Dabei beziehen sich die Stärken (wie kaufmännisches Geschick) und Schwächen (zum Beispiel mangelnde Führungserfahrung) auf Ihre persönliche Situation, den Markt betreffende Chancen (wie große Nachfrage) und Risiken (zum Beispiel viele Konkurrenten).

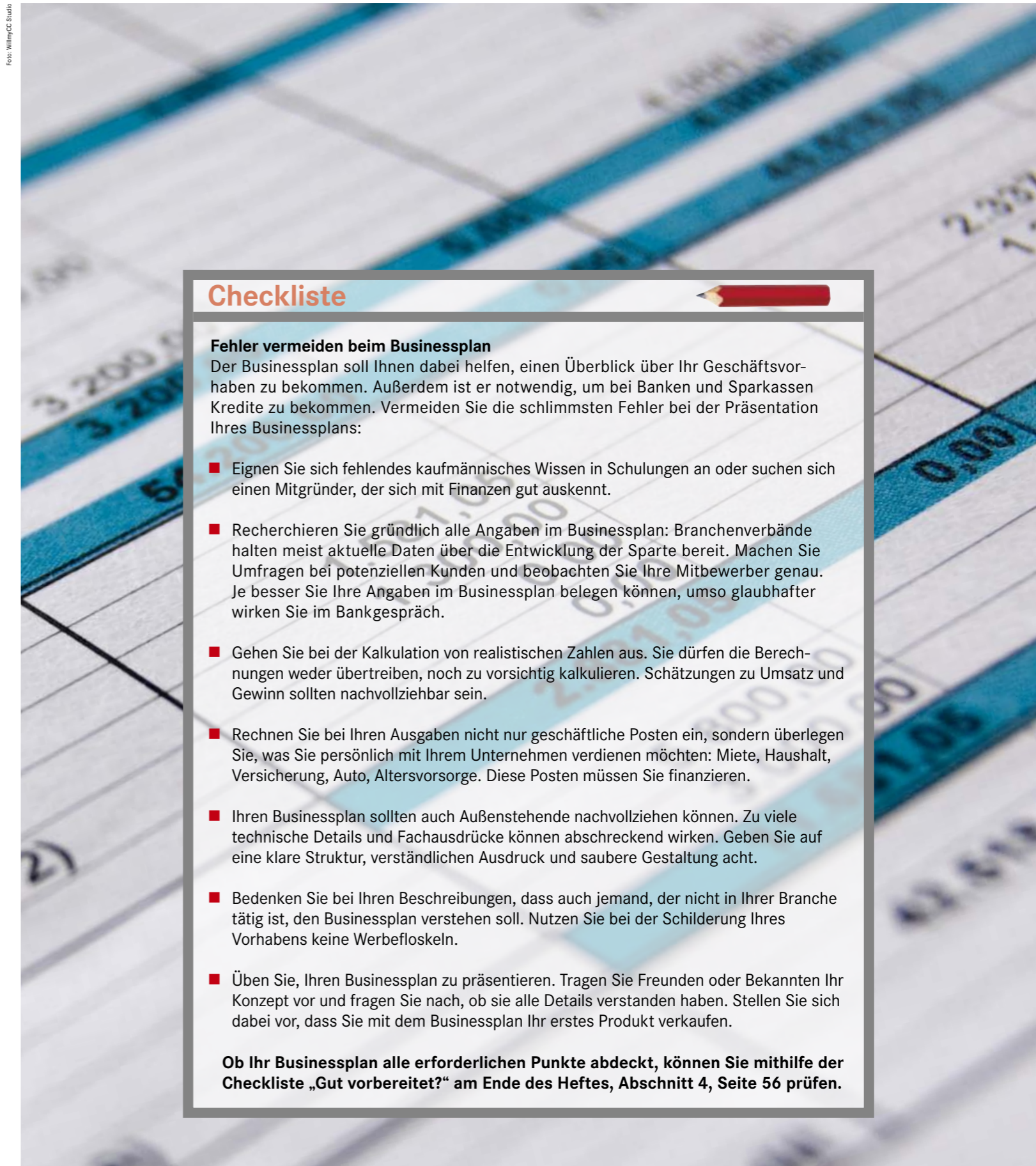
#### Finanzplanung und Finanzbedarf

Wie viel Geld Sie für Ihre Existenzgründung benötigen, hängt stark von der Branche und Ihren konkreten Plänen ab. Rechnen Sie daher genau nach, wie viel Grundkapital Sie benötigen und wie hoch Ihre laufenden Kosten

sein werden. Zum Grundkapital zählen die Ausgaben für einmalige Investitionen wie Büroausstattung oder Produktionsanlagen. In einer Liquiditätsvorschau werden alle erwarteten laufenden Ausgaben und Einnahmen der nächsten Jahre aufgelistet – zunächst monatlich, für die Folgejahre dann quartalsweise. Planen Sie außerdem eine Liquiditätsreserve ein, die für drei Monate reicht. Erstellen Sie darüber hinaus für die nächsten Jahre eine Gewinn- und Verlustrechnung für Ihr Geschäft. Wenn Sie wissen, wie Ihr finanzieller Bedarf aussehen wird, können Sie erläutern, wie Sie das benötigte Geld beschaffen wollen: Besitzen Sie Eigenkapital? Brauchen Sie einen Bankkredit? Welche Kapitalgeber stehen Ihnen zur Seite? Gibt es weitere Finanzquellen?

#### Fördergelder beantragen

Einerseits hilft Ihnen der Businessplan, den Überblick über den aktuellen Stand Ihrer Gründungsvorbereitungen zu behalten. Andererseits benötigen Sie ihn für den Kreditantrag bei einer Bank und oft auch für staatliche Förderungen – wie etwa den Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit. Der Businessplan muss von einer fachkundigen Stelle geprüft werden, und Sie erhalten von dort eine offizielle Stellungnahme. Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, berufsständische Kammern, Fachverbände und Kreditinstitute, unter Umständen auch Steuerberater oder Unternehmensberater, können diese Stellungnahmen ausstellen. Grundsätzlich haben Sie die freie Wahl der fachkundigen Stelle. ■



### Checkliste

#### Fehler vermeiden beim Businessplan

Der Businessplan soll Ihnen dabei helfen, einen Überblick über Ihr Geschäftsvorhaben zu bekommen. Außerdem ist er notwendig, um bei Banken und Sparkassen Kredite zu bekommen. Vermeiden Sie die schlimmsten Fehler bei der Präsentation Ihres Businessplans:

- Eignen Sie sich fehlendes kaufmännisches Wissen in Schulungen an oder suchen sich einen Mitgründer, der sich mit Finanzen gut auskennt.
- Recherchieren Sie gründlich alle Angaben im Businessplan: Branchenverbände halten meist aktuelle Daten über die Entwicklung der Sparte bereit. Machen Sie Umfragen bei potenziellen Kunden und beobachten Sie Ihre Mitbewerber genau. Je besser Sie Ihre Angaben im Businessplan belegen können, umso glaubhafter wirken Sie im Bankgespräch.
- Gehen Sie bei der Kalkulation von realistischen Zahlen aus. Sie dürfen die Berechnungen weder übertreiben, noch zu vorsichtig kalkulieren. Schätzungen zu Umsatz und Gewinn sollten nachvollziehbar sein.
- Rechnen Sie bei Ihren Ausgaben nicht nur geschäftliche Posten ein, sondern überlegen Sie, was Sie persönlich mit Ihrem Unternehmen verdienen möchten: Miete, Haushalt, Versicherung, Auto, Altersvorsorge. Diese Posten müssen Sie finanzieren.
- Ihren Businessplan sollten auch Außenstehende nachvollziehen können. Zu viele technische Details und Fachausdrücke können abschreckend wirken. Geben Sie auf eine klare Struktur, verständlichen Ausdruck und saubere Gestaltung acht.
- Bedenken Sie bei Ihren Beschreibungen, dass auch jemand, der nicht in Ihrer Branche tätig ist, den Businessplan verstehen soll. Nutzen Sie bei der Schilderung Ihres Vorhabens keine Werbefloskeln.
- Üben Sie, Ihren Businessplan zu präsentieren. Tragen Sie Freunden oder Bekannten Ihr Konzept vor und fragen Sie nach, ob sie alle Details verstanden haben. Stellen Sie sich dabei vor, dass Sie mit dem Businessplan Ihr erstes Produkt verkaufen.

**Ob Ihr Businessplan alle erforderlichen Punkte abdeckt, können Sie mithilfe der Checkliste „Gut vorbereitet?“ am Ende des Heftes, Abschnitt 4, Seite 56 prüfen.**



5

## Die zentralen Punkte der Finanzierung

*Bankgespräch, Kapitalbedarf, Rentabilitäts- und Liquiditätsplanungen – worauf müssen Sie beim Thema Finanzen alles achten?*

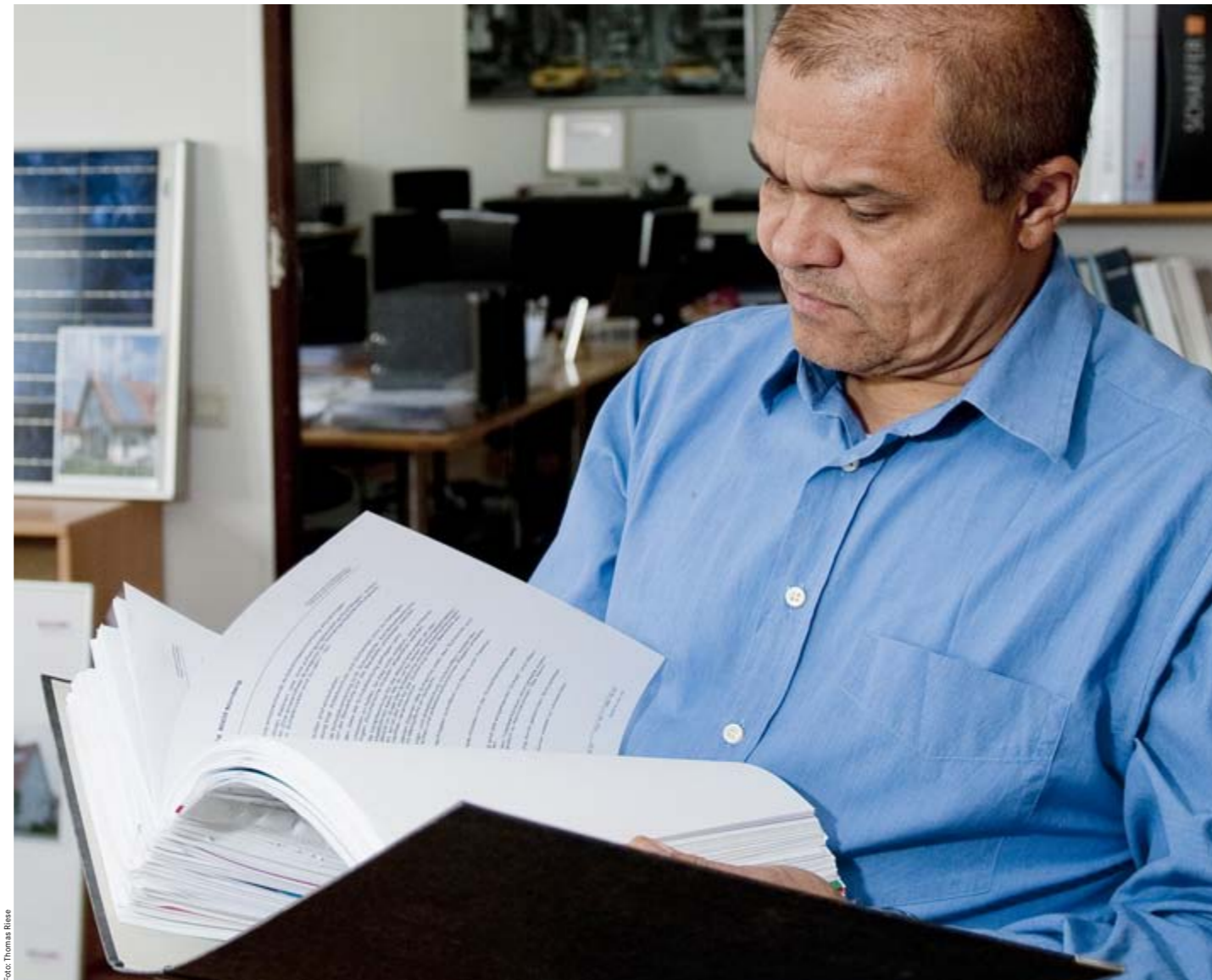
Es ist so weit – Sie haben eine Geschäftsidee und möchten diese nun auch in die Tat umsetzen. Doch dazu brauchen Sie finanzielle Mittel. Wie viel Geld Sie benötigen, hängt in erster Linie von Ihrer Branche ab, doch auch von der Anzahl der Mitarbeiter oder der Ausstattung der Geschäftsräume. Der eine braucht nur einen Computer und ein Telefon, um als Selbstständiger zu starten, andere müssen gleich am Anfang mehrere Tausend Euro in teure Maschinen oder Technologien investieren. Christian Selter, Steuerberater und Partner der Kanzlei SGK Selter & Gröpper aus Kaufbeuren, hat schon vielen Gründerinnen und Gründern bei ihrem Weg in die Selbstständigkeit geholfen. Die meisten seiner Mandanten, die ein Unternehmen gegründet haben, kommen aus dem Dienstleistungssektor. Im Folgenden erklärt er die wichtigsten Punkte, die es bei Finanzierungs- und Kapitalbedarfsplanungen zu beachten gilt.

### Bankgespräch

Wer bei seiner Bank einen Kredit beantragen will, muss für das Gespräch alles rechtzeitig parat haben: Hierzu gehören in sich schlüssige Unterlagen bezüglich des Vorhabens, eine Ertrags- und Liquiditätsplanung sowie die Vorlage aller von der Bank geforderten Unterlagen. „Insbesondere sollte sich der Gründer darauf vorbereiten,

dass bezüglich seines Vorhabens, seiner Umsatzprognosen und seiner Kosten kritische Fragen von der Bank gestellt werden“, erklärt **Christian Selter**, es sei daher besser, die Unterlagen vorher von Dritten kritisch prüfen zu lassen, „als beim Bankgespräch ‚auf dem falschen Fuß‘ erwischt zu werden.“ Ein weiterer,

nicht unwichtiger Punkt: Die Chemie zwischen Ihnen und dem Banker sollte stimmen, was man leider nicht immer beeinflussen kann. Doch nur dann können Sie



Lesen Sie sich vor dem Bankgespräch gründlich ein.

auch überzeugen. Gehen Sie selbstbewusst an das Gespräch heran. Sie sind kein Bittsteller, sondern ein potenzieller Geschäftspartner für die Bank.

### Kapitalarten

Bei den Kapitalarten unterscheidet man zwischen Eigenkapital und Fremdkapital. Eine Existenzgründung wird meist aus einer Mischung finanziert. Aber: Je mehr Eigenkapital Sie besitzen, umso besser! „Das Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital hängt entscheidend vom Kapitalbedarf ab und dieser kann von Branche zu Branche durchaus unterschiedlich sein. Aus meiner Sicht gibt es hier keine festen Regelungen. Jedoch sollte ein ausreichendes Eigenkapitalpolster vorhanden sein, um nicht bei den kleinsten wirtschaftlichen Problemen in Schwierigkeiten zu geraten.“ Wenn Ihr finanzieller Grundstock nicht reicht, gibt es viele Wege, um an Fremdkapital zu



In der Kapitalbedarfsplanung werden alle Ausgaben der nächsten Jahre berücksichtigt.

gelangen – die gängigsten verlaufen über Banken oder Förderprogramme für Gründungswillige.

### Kapitalbedarfsplanung

Um herauszufinden, wie viel Geld Sie für Ihre Selbstständigkeit benötigen, müssen Sie eine Kapitalbedarfsplanung erstellen, in der alle Ausgaben der nächsten Jahre zu berücksichtigen sind. „Hier sollte man auf keinen Fall von Mindestbeträgen ausgehen“, empfiehlt Steuerberater Christian Selter, „sondern die Planung realistisch am Unternehmenszweck orientieren und auch Beträge für Unvorhersehbares berücksichtigen.“ Auch rät der Steuerberater, die Kapitalbedarfsplanung von Sachkundigen der Branche auf ihre Vollständigkeit hin überprüfen zu lassen. Nach seiner Erfahrung begehen Gründerinnen und Gründer häufig den Fehler, wichtige Anschaffungen zu vergessen, oder sie geraten wegen zu optimistischer Umsatzziele schnell in finanzielle Schwierigkeiten. „Auch

in Hinblick auf spätere Investitionen, die idealerweise schon im Rahmen einer Eigenfinanzierung vom laufenden Cashflow bezahlt werden, sollte einkalkuliert werden, dass dies gerade in den Anfangsjahren oft nur durch die Aufnahme von weiterem Fremdkapital finanziert werden kann.“ Seine Empfehlung lautet daher, bereits zum Gründungsstadium mit der Bank auch über später notwendige Investitionen zu sprechen.

### Rentabilitätsplanung

Für viele frisch gebackene Unternehmerinnen und Unternehmer ist es nicht leicht vorherzusagen, wie viel Umsatz sie in den nächsten Jahren erzielen werden. Aber eine Rentabilitätsplanung ist wichtig, um herauszufinden, wie viel Sie verdienen wollen oder müssen, um von Ihrer Tätigkeit leben zu können. Der Experte rät hier: „Bei der Rentabilitätsplanung sollte unbedingt darauf geachtet werden, dass einerseits – auch wenn ▶

Foto: Privat





das Gehalt oder Entnahmen für den Gründer anfangs niedrig angesetzt werden – doch ein ausreichender Spielraum bleibt. Andererseits ist es wichtig, dass ein ausreichender Cashflow erzielt wird, um künftige Ausgaben und Investitionen finanzieren zu können.“ Eine Faustregel, nach wie vielen Jahren ein Unternehmen genügend Gewinn erzielt, gibt es nach Meinung von Christian Selter nicht. „Dies ist sehr branchenabhängig und dauert mindestens zwei bis drei Jahre.“

### Liquiditätsplanung

Mit einer Liquiditätsplanung finden Sie heraus, wie viel Geld Ihr Unternehmen in den nächsten Jahren benötigt. Als Unternehmer oder Unternehmerin ist es wichtig, zahlungsfähig zu bleiben, sonst droht Ihnen schnell die Insolvenz – beruflich wie privat. „Dass der Unternehmer liquid bleibt, ist äußerst wichtig. In der Anfangszeit geht Liquidität vor Rentabilität. Wer zu Beginn der unternehmerischen Tätigkeit nicht liquide ist, und deshalb relativ früh vom Markt wieder verschwindet, kann sich leider nicht darüber hinwegtrösten, dass er trotz der finanziellen Schwierigkeiten äußerst erfolgreich hätte sein können.“ Für die Planung stellen Sie Ihre voraussichtlichen Ausgaben den geplanten Einnahmen gegenüber. Im Blick haben sollten Sie dabei unbedingt sowohl die geschäftlichen als auch die privaten Posten. Zu den laufenden betrieblichen

Kosten gehören zum Beispiel der Wareneinsatz, die Miete für ein Büro und eventuell Personalausgaben. Zu den privaten Ausgaben zählen die Miete für die Wohnung, Versicherungsbeiträge oder allgemeine Lebenshaltungskosten – aber auch Sonderausgaben wie Urlaub oder Kinderbetreuung. Doch Vorsicht: Bei der Zusammenstellung der Kosten können Sie schnell in die eine oder andere Denkfalle tappen: „Oft fällt es Gründern schwer, die unterschiedlichen Fälligkeiten genau zu definieren. So kann es zum Beispiel passieren, dass Ausgaben sofort fällig sind“, die Forderungen der Unternehmerin oder des Unternehmers, also die Einnahmen, aber erst zu einem wesentlich späteren Zeitpunkt gezahlt würden. „Bei einer Liquiditätsplanung ist daher unbedingt wichtig, diese zeitliche Lücke einzuplanen.“ Auch die Zahlungsmoral Ihrer Kunden sollten Sie bei Ihrer Aufstellung im Auge behalten: Selbst wenn Sie eine Rechnung gestellt und darauf einen Zahlungszeitraum angegeben haben, kann es mitunter lange dauern, bevor das Geld auf Ihrem Konto eingeht. Um solche Zeiten zu überbrücken, sollten Sie stets genügend finanzielle Reserven haben und Rücklagen bilden.

### Finanzierungsarten

Wenn das Ergebnis Ihrer Berechnungen zeigt, dass Sie Fremdkapital benötigen, stellt sich die Frage, woher Sie



Ist für die Existenzgründung viel Kapital erforderlich, lassen sich Fördermittel beantragen.

## Linktipp



### Beratung zum Thema Finanzierung finden Sie hier:

- Bei den örtlichen Industrie- und Handelskammern: [www.dihk.de](http://www.dihk.de) > Themenfelder > Starthilfe und Unternehmensförderung > Unternehmensfinanzierung
- Bei der Finanzierungsberatung der KfW Bankengruppe: [www.kfw.de](http://www.kfw.de) > Inlandsförderung > Förderratgeber
- Beim Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften: [www.bvkap.de](http://www.bvkap.de)
- Bei den Business Angels Netzwerk Deutschland e.V.: [www.business-angels.de](http://www.business-angels.de)

es bekommen. Kredit oder Darlehen von einer Bank sind nur zwei denkbare Möglichkeiten, um an Fremdkapital zu gelangen. Andere Wege sind Beteiligungen durch Venture-Capital-Gesellschaften oder zahlungskräftige Geschäftspartner. „Eine weitere Möglichkeit könnte auch sein, ein Darlehen bei Verwandten aufzunehmen. Denn es liegt auf der Hand, dass bei hohen Fremdkapitalquoten das Unternehmen bei möglichen Zinssteigerungen sehr anfällig wird“, gibt Christian Selter zu bedenken. Darüber hinaus gibt es zahlreiche Förderprogramme, die Bund, Länder und EU für Gründungswillige anbieten. Manche Angebote, wie etwa das vom Bund finanzierte ERP-Kapital für Gründung, werden übrigens bilanztechnisch wie Eigenkapital behandelt.

### Risiko verringern

Zum Abschluss hat Christian Selter für alle Gründungswilligen noch einen besonderen Tipp: Wer eine Geschäftsidee hat, mit der er schnell erfolgreich sein möchte, sollte auch darüber nachdenken, ein gut gehendes Unternehmen zu übernehmen. „Wir empfehlen dieses Modell vielen unserer Mandanten. Gerade hier lässt sich für die Zukunft oftmals leichter eine Prognose abgeben und eine Finanzierung leichter gestalten, da die Hausbank das zu erwerbende Unternehmen in den meisten Fällen schon seit Jahrzehnten kennt.“ Darüber hinaus verringert sich das Unternehmensrisiko generell für den Existenzgründer oder die -gründerin, da man die vorhandene Belegschaft und somit deren langjährige Erfahrung in der Branche sowie die Stammkunden übernehmen könne. Hinzu kommt, dass alle Fördermaßnahmen ebenfalls greifen und eventuell auch bundesländerspezifische Fördermittel beantragt werden können, um den Erhalt der Arbeitsplätze zu sichern. „Auch ist es denkbar, dass der Gründer überhaupt keine Verbindlichkeiten aufnehmen muss, da der Kaufpreis entweder durch Rentenzahlungen oder Ratenzahlungen an den Verkäufer oder dessen Erben gezahlt werden kann.“ Für das Modell Übernahme spricht: Oftmals

## Info

### Bankgespräch

Sie möchten Ihre Bank davon überzeugen, Ihnen ein zu Ihrem Investitionsvorhaben passendes Darlehen zu gewähren? Nutzen Sie das Bankgespräch, um mit Ihrer Person und einem tragfähigen Geschäftsmodell, aber auch mit einer belastbaren Rentabilitäts- und Finanzplanung zu überzeugen.

#### ■ Tipp 1: Bereiten Sie sich perfekt vor.

Um sich gut vorzubereiten, bitten Sie am besten einen Gründungsberater oder Finanzexperten um Hilfe. Für das Gespräch mit der Bank müssen Sie Ihr Vorhaben – vom Konzept über den Businessplan bis zur Liquiditätsplanung – im Detail kennen. Nur wer im Bankgespräch seine eigenen Pläne erklären kann, wirkt glaubwürdig.

#### ■ Tipp 2: Erkennen Sie, was Banken wollen.

Viele Gründungswillige kennen sich nicht mit banktypischen Formulierungen aus. Das kann zu Problemen führen. Beweisen Sie gerade deswegen im Gespräch, dass Sie sich zu Ihrem Unternehmen Gedanken gemacht haben, treten Sie selbstbewusst und als Partner auf, der mit der Bank zusammenarbeiten will. Im Idealfall legen Sie eine detaillierte Planungsrechnung für die nächsten ein bis drei Jahre vor. Nennen Sie konkrete Zahlen, wenn es um die Höhe der Finanzierung, den Verschuldungsgrad oder Mitwirkungsrechte Dritter geht. Aber seien Sie sich auch bewusst: Je exotischer Ihr Vorhaben, umso zurückhaltender sind die Banken.

#### ■ Tipp 3: Treten Sie souverän auf.

Viele Gründerinnen und Gründer nehmen ihren Berater als Unterstützung mit ins Bankgespräch. Dies ist kein Problem, solange Sie selbst souverän Ihr Projekt erklären und das Wort nicht nur dem Berater überlassen. Reden Sie vor dem Bankgespräch mit Gründern, die in Ihrem Metier schon mit Erfolg gestartet sind. Meist geben diese gern nützliche Hinweise und Tipps. Profitieren Sie von bewährten Strategien anderer.

können übernommene Betriebe weitergeführt werden und entwickeln sich gegenüber dem Übernahmezeitpunkt positiv, insbesondere durch die neuen Impulse, die die engagierte Unternehmerin oder der engagierte Unternehmer einbringt. ■



## Öffentliche Förderprogramme

Banken sind nicht die einzige Geldquelle, aus der Sie Kapital für Ihre Unternehmensgründung schöpfen können. Bund, Länder und EU bieten Gründungswilligen vielfältige Fördertöpfe.

**G**erade zu Beginn einer Geschäftsgründung sind viele Investitionen nötig. Brauchen Sie eine komplette Büroausstattung, benötigen Sie einen Zuschuss für einen guten Berater, müssen Sie Lizenzgebühren zahlen oder möchten für Ihre Tätigkeit eine spezielle Ausstattung kaufen? Dann lohnt sich die Recherche nach einem der vielen öffentlichen Förderprogramme, die in Deutschland und der EU angeboten werden. Die Konditionen sind oft besser als die Ihrer Hausbank und Sie erhalten zudem gezielt Unterstützung.

### Angebote der KfW Bankengruppe

Die erste Anlaufstelle für viele Gründer und Unternehmer in ganz Deutschland ist die KfW Bankengruppe, die Gründern zahlreiche Programme anbietet unter [www.kfw.de](http://www.kfw.de) > [Inlandsförderung](#) > [Programmfinder](#). Ein wichtiges Programm für viele Neueinsteiger ist zum Beispiel das Gründercoaching Deutschland. Dieses beinhaltet einen finanziellen Zuschuss zu den Honorarkosten eines bei der KfW registrierten Beraters oder Coaches, der anteilig in Höhe von maximal 6.000 Euro (netto) gewährt wird (Stand: März 2012). Dank des Beraters können Sie finanzielle, betriebswirtschaftliche und organisatorische Fragen klären – was gerade in der Anfangsphase hilfreich ist. Die Förderung wird aus Mitteln des Bundes und des Europäischen Sozialfonds (ESF) finanziert. Weitere Details erfahren Sie unter [www.gruender-coaching-deutschland.de](http://www.gruender-coaching-deutschland.de). Wer als Existenzgründer, Freiberufler oder als kleines bis mittelgroßes Unternehmen Investitionskapital benötigt, kann zwischen zwei wichtigen KfW-Programmen wählen. Beim ERP-Gründerkredit – StartGeld erhalten Sie ein Darlehen bis zu 100.000 Euro (Stand: März 2012). Voraussetzung ist, dass Ihre Existenzgründung nicht länger als drei Jahre zurückliegt. Dafür bietet die Bank das Startkapital zu einem günstigen Zinssatz und garantiert unter anderem eine Haftungsfreistellung von 80 Prozent – das heißt, die KfW Bank übernimmt den Großteil des Risikos, falls Sie das Geld nicht zurückzahlen können. Wer noch größere Investitionspläne hat, kann über seine Hausbank den ERP-Gründerkredit – Universell beantragen, der Darlehen bis zu 10 Millionen Euro vergibt. Allerdings trägt die Bank hier kein Haftungsrisiko. Sehr günstige Zinsen erhalten Gründer beim KfW-Unternehmerkredit. Damit können entweder Freiberufler oder gewerbliche Unternehmerinnen und Unternehmer ihre Investitionen und Betriebsmittel im In- oder Ausland finanzieren, vorausgesetzt, sie haben ihre Geschäftstätigkeit vor mehr als drei Jahren aufgenommen und haben positive

Zukunftsaussichten. Auch beim ERP-Kapital für Gründung profitieren Sie von besonders niedrigen Zinssätzen und sogar von einer Haftungsfreistellung von 100 Prozent. Sie müssen den Antrag bei Ihrer Hausbank stellen, bevor Sie investieren, und Ihr Unternehmen darf auch hier nicht älter als drei Jahre sein (Stand: März 2012).

### Regionale Förderungen

Je nachdem, in welchem Bundesland Sie sich selbstständig machen, gibt es zahlreiche regionale Förderprogramme, die örtlich beschränkt sind. Einen Überblick liefert zum Beispiel die KfW Bankengruppe unter [www.kfw.de](http://www.kfw.de) > [Inlandsförderung](#) > [Weitere Infos](#) > [Ergänzende Internetadressen](#) > [Wirtschaftsförderung der Länder](#). Sie können sich aber auch bei Ihrer Kommune oder der zuständigen Industrie- und Handelskammer (IHK) informieren. Eine IHK in Ihrer Nähe finden Sie unter [www.dihk.de](http://www.dihk.de) > [IHK-Finder](#). Darüber hinaus erhalten Unternehmerinnen und Unternehmer auch auf dem Portal [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de), das vom Bundesministerium



Der High-Tech Gründerfonds finanziert junge Technologieunternehmen mit günstigen Konditionen.

### Info

#### Regionale Förderprogramme

Die einzelnen Bundesländer bieten Gründungswilligen und Selbstständigen viele unterschiedliche Fördermöglichkeiten an: von der Gründungsberatung über Immobilienförderung bis hin zur Wachstumsfinanzierung. Informieren Sie sich im Internet unter [www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de) > [Veröffentlichungen](#) > [Themenhefte „durchstarten“](#) > [Existenzgründung](#) > [Finanzierung und Förderung](#) > [Förderprogramme der Länder für Existenzgründer](#).

für Wirtschaft und Technologie betrieben wird, einen guten Überblick über interessante Angebote.

#### Unterstützung für bestimmte Gründungstypen

Je nach Branche gibt es weitere Fördertöpfe von Bund, Ländern und der Europäischen Union, die Selbstständige in bestimmten Branchen unterstützen. Ein Beispiel dafür sind Gründungen im Technologiebereich. Der High-Tech Gründerfonds zum Beispiel finanziert junge Technologieunternehmen zu günstigen Finanzierungsbedingungen und bietet zudem unternehmerisches Know-how und Zugang zu einem

großen Unternehmensnetzwerk an. Voraussetzung für eine Finanzierungshilfe sind fundiertes Wissen in dem Bereich und eine chancenreiche Marktsituation. Investoren des Gründerfonds II sind das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie und die KfW Bankengruppe sowie renommierte Unternehmen wie Telekom, Deutsche Post DHL oder Bosch. Weitere Informationen finden Sie unter [www.high-tech-gruenderfonds.de](http://www.high-tech-gruenderfonds.de).

Forscher, die sich aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen heraus selbstständig machen wollen, können das EXIST-Gründerstipendium in Anspruch nehmen, das mit Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) bestritten wird. Informieren Sie sich auch unter [www.exist.de](http://www.exist.de).

Wenn Sie als Unternehmerin oder Unternehmer internationale Märkte erschließen wollen, können Sie Mittel zur Außenwirtschaftsförderung beantragen. Hier gibt es spezielle Programme für kleinere und mittelgroße Unternehmen zum Beispiel vom Bund, der unter [www.foerderinfo.bund.de](http://www.foerderinfo.bund.de) Näheres bekannt gibt.

Mit dem Mikrokreditfonds Deutschland verbessert die Bundesregierung den Zugang zu Kapital für Kleinunternehmen und Gründungen – gerne beispielsweise für ausbildende Betriebe. Wer von seiner Hausbank keine Kredite erhält, kann finanzielle Unterstützung über den Fonds beantragen, der vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales und dem Bundesministerium für Wirtschaft gegründet wurde. Details erfahren Sie im Internet unter [www.mikrokreditfonds.de](http://www.mikrokreditfonds.de). ■



## Neue Regeln beim Gründungszuschuss

Wer arbeitslos gemeldet ist und sich selbstständig machen will, kann bei der zuständigen Agentur für Arbeit einen Gründungszuschuss beantragen. Der Zuschuss soll in der ersten Zeit der Selbstständigkeit zur Sicherung des Lebensunterhalts und zur sozialen Absicherung beitragen. Wichtig ist, den Antrag vor dem Start in die Selbstständigkeit zu stellen.



Wird ein Antrag auf den Gründungszuschuss bewilligt, erfolgt die Förderung in zwei Phasen.

Der Gründungszuschuss ist eine Ermessensleistung der aktiven Arbeitsförderung, auf die kein Rechtsanspruch besteht. Für die Gewährung eines Gründungszuschusses müssen die folgenden Voraussetzungen erfüllt sein:

- Bei Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit muss noch ein Restanspruch auf Arbeitslosengeld von mindestens 150 Tagen bestehen.
- Die selbstständige Tätigkeit muss zeitlich so gestaltet sein, dass sie zur Beendigung der Arbeitslosigkeit führt.

Außerdem müssen Sie Ihre Kenntnisse und Fähigkeiten zur Ausübung der selbstständigen Tätigkeit belegen. Das kann auf verschiedene Weise geschehen: etwa indem Sie entsprechende Berufserfahrungen, fachliche und unternehmerische Qualifikationen oder die Teilnahme an Maßnahmen zur Vorbereitung der Existenzgründung nachweisen. Darüber hinaus benötigen Sie einen fundierten Businessplan (siehe auch „Erstellen Sie Ihren Businessplan“ ab S. 26), den eine fachkundige Stelle begutachtet hat. Aus dieser

Stellungnahme soll hervorgehen, ob Ihre Gründungsidee wirtschaftlich tragfähig ist. Je nach Branche kommen für eine Stellungnahme insbesondere die Industrie- und Handelskammern, die Handwerkskammern und berufsständische Kammern, Fachverbände oder Kreditinstitute infrage. Bevor Sie sich mit den notwendigen Unterlagen an eine Anlaufstelle Ihrer Wahl wenden, ist es sinnvoll, die förderungsrechtlichen Fragen für den Gründungszuschuss mit Ihrer Agentur für Arbeit abzuklären.

Wird Ihrem Antrag stattgegeben, erfolgt die Förderung in zwei Phasen: Im ersten halben Jahr wird der Zuschuss in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes zur Sicherung des Lebensunterhalts und monatlich 300 Euro zur sozialen Absicherung geleistet. Für weitere neun Monate können 300 Euro pro Monat gezahlt werden, sofern Sie intensive hauptberufliche unternehmerische Geschäftsaktivitäten darlegen können. Vom Erhalt des Zuschusses sind Gründerinnen und Gründer ausgeschlossen, die vor weniger als 24 Monaten bereits eine Förderung zur Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit erhalten

### Checkliste

#### Bei der Finanzplanung geht es um alles:

Hier kommen Ihr Businessplan, Ihre Vermögensaufstellung, Ihre Liquidität, Ihr Kapitalbedarf und infrage kommende Förderhöfepfe, auf die Sie zugreifen können, auf den Prüfstand. Legen Sie alles schriftlich dar. Nutzen Sie zusätzlich Checklisten von Kammern und dem BMWi. Klären Sie zuerst wichtige Kernpunkte mit einer Fachberaterin oder einem Fachberater:

- Wie vermögend sind Sie? Wie weit bringt Sie Ihr finanzielles Polster, auf welche Mittel (Eigenkapital, Lebensversicherung, Immobilien und Darlehen aus dem Familienkreis o.ä.) können Sie zugreifen?
- Wie hoch ist Ihr finanzieller Bedarf? Planen Sie bei sämtlichen Kostenschätzungen, die Sie einbeziehen, auch Reserven ein. Kalkulieren Sie immer mit Unvorhergesehenem.
- Wann genau benötigen Sie das Geld? Welche Laufzeit sollte ein Kredit haben?
- Welche Finanzierungsform bietet sich für Ihr Vorhaben an: beispielsweise Förderdarlehen, Betriebsmittelkredit oder Hausbankdarlehen?

#### Jetzt kommt es auf Feinheiten an. Sprechen Sie auch hierzu mit Ihrer Beraterin oder Ihrem Berater. Beachten Sie insbesondere folgende Punkte:

- Haben Sie Ihre Liquidität nicht nur auf Jahres- und Monatsbasis, sondern auch auf Wochenbasis geplant?
- Gibt es gravierende Abweichungen zwischen dem durchschnittlichen Finanzbedarf und einem saisonalen Spitzenbedarf?
- Haben Sie berücksichtigt, dass Sie bisweilen lange Zahlungszeiträume einzelner Kunden überbrücken müssen?
- Haben Sie alle Prämissen, die Ihrer Planung zugrunde liegen, von einem neutralen Dritten auf ihre Plausibilität hin prüfen lassen?
- Wie verändert sich Ihre Finanzplanung, wenn sich wesentliche Einflussgrößen, etwa der Umsatz oder der Zinssatz für das Fremdkapital, wandeln? Überdenken Sie diese Szenarien.
- Haben Sie vorsorglich ausreichende Rücklagen für spätere Steuerzahlungen eingeplant?

Ob Sie bei der Finanzplanung alles bedacht haben, können Sie mithilfe der großen Checkliste „Gut vorbereitet?“ am Ende des Heftes, Abschnitt 5, Seite 56 prüfen.

haben. Das gilt auch für Personen, die bereits das Rentenalter erreicht haben.

#### Frühzeitig absichern

Möchten Sie die Selbstständigkeit wieder aufgeben oder stellt sie sich als nicht tragfähig heraus, haben Sie wieder Anspruch auf Arbeitslosengeld, der dann in jedem Einzelfall geprüft werden muss.

Selbstständige haben die Möglichkeit der Antragspflichtversicherung in der Arbeitslosenversicherung und können auf diese Weise ihre Risiken minimieren. In der Startphase Ihres Unternehmens zahlen Sie nur den halben Beitrag. Dringend anzuraten ist es, sich mit Ihrem Rentenversicherungsträger in Verbindung zu setzen, um die mögliche Rentenversicherungspflicht oder alternative Möglichkeiten einer Absicherung zu klären.

#### Persönliche Beratung

Auch wenn Sie keinen Anspruch auf Gründungszuschuss haben, helfen Ihnen die Beraterinnen und Berater der Arbeitsagenturen bei vielen Fragen rund um die Existenzgründung weiter. Wo befindet sich das nächstgelegene

Existenzgründungszentrum? An welche Verbände und Kammern kann ich mich mit meinem Gründungsvorhaben wenden? Auf diese und ähnliche Fragen bekommen Sie eine Antwort. Sie erfahren auch, welche Möglichkeiten die Agenturen bieten, um nach einer geeigneten Firmennachfolge zu suchen. Zudem können Sie den Arbeitgeberservice Ihrer Agentur nutzen, um geeignetes Personal zu finden. Möchten Sie Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer einstellen, können Sie unter bestimmten Voraussetzungen einen Eingliederungszuschuss erhalten. Am besten ist es, Sie vereinbaren einen festen Beratungstermin, damit alle Fragen und Anliegen umfassend beantwortet werden können.

#### Merkblätter und Broschüren

Um die wichtigsten Informationen rund um die Themen Existenzgründung und Selbstständigkeit in Ruhe nachlesen zu können, erhalten Sie bei den Arbeitsagenturen Informationsmaterialien. Die Broschüren und Merkblätter können Sie entweder persönlich abholen oder im Internet abrufen unter [www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de) > Bürgerinnen und Bürger > Arbeit und Beruf > Existenzgründung. ■





Foto: Wilmy/CC-Burola

Bevor Sie wichtige Entscheidungen treffen, sollten alle Aspekte schriftlich fixiert werden.

## 6

### Vor dem Start: Die wichtigsten Elemente einer soliden Selbstständigkeit

Damit Ihr neues Unternehmen auf Dauer überleben kann, sollte es auf einem stabilen Fundament stehen. Deshalb ist es unverzichtbar, dass Sie sich mit einigen Punkten genauer auseinandersetzen.

**V**or dem eigentlichen Start sollten Sie überlegen, ob in Ihrem Geschäftskonzept alle für die Existenzgründung relevanten Elemente berücksichtigt sind.

#### Rechtsform

Welche rechtliche Basis das eigene Geschäft haben soll, ist insbesondere abhängig von folgenden Fragen:

- Welchen formalen und finanziellen Aufwand halten Sie als Gründerin oder Gründer für angemessen?
- Wie soll Ihr Verhältnis zu möglichen Partnern oder Mitinhabern gestaltet sein?

■ Wollen Sie eventuell die eigene Haftung einschränken? Gerade wenn Sie das künftige Unternehmen alleine führen möchten, bietet sich die Rechtsform des Einzelunternehmers an. Die Vorteile: Es bestehen keine größeren formellen Anforderungen, auch kann die eigene Firma gegründet werden, ohne dass ein Mindestkapital eingebracht werden muss. Bedenken Sie jedoch: Als Einzelunternehmerin oder Einzelunternehmer haften Sie für betriebliche Schulden mit Ihrem gesamten Privatvermögen.

Wenn Sie mit einem weiteren Gesellschafter – oder mehreren Gesellschaftern – ein Unternehmen gründen möchten, bieten sich eine ganze Reihe von Personengesellschaften an. Je nach Rechtsform sind die Eigentumsverhältnisse, die Art der Entscheidungsfindung sowie die Risikoverteilung unterschiedlich geregelt. Zu den Personengesellschaften zählen die Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR), die Offene Handelsgesellschaft (OHG), die Partnerschaftsgesellschaft (PartG), die Kommanditgesellschaft (KG) sowie als Sonderform der KG die GmbH & Co. KG. Wie entscheidend die Wahl der Rechtsform ist, zeigt sich insbesondere bei der GbR und den beiden KG-Varianten: Bei der GbR haften alle Geschäftspartner mit ihrem gesamten Betriebs- und Privatvermögen. Im Gegensatz dazu steht bei der normalen KG lediglich der Komplementär, ein persönlich haftender Gesellschafter, der geschäftsführend und vertretungsbefugt ist, mit seinem vollen Privatvermögen für die Risiken ein. Die ebenfalls an der KG beteiligten Kommanditisten haften lediglich in Höhe ihrer Einlage. Dagegen

lässt sich die Haftung über eine GmbH & Co. KG begrenzen: Hier nimmt eine GmbH – also eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung – die Rolle des Komplementärs ein und die Haftung beschränkt sich auf das GmbH-Kapital.

Wenn es für Sie als Gründerin oder Gründer um eine Haftungsbeschränkung geht, sollten Sie sich die Rechtsformen ansehen, die unter dem Sammelbegriff Kapitalgesellschaften zusammengefasst werden. Bei einer GmbH beispielsweise beschränkt sich die Haftung auf das Gesellschaftskapital. Wenn Ihnen das erforderliche Mindestkapital zu hoch ist, sollten Sie sich die haftungsbeschränkte Unternehmungsgesellschaft (UG) ansehen: Bei dieser Rechtsform, die auch als Mini-GmbH bezeichnet wird, liegt das erforderliche Mindestkapital bei nur einem Euro.

#### Freier Beruf und Gewerbe

Selbstständige sind grundsätzlich einer von zwei Kategorien zuzuordnen: Entweder handelt es sich um Gewerbetreibende oder Freiberufler. Die Einstufung nimmt das Finanzamt vor, weil sie sich steuerlich auswirkt. Warum wollen viele Gründungswillige lieber zu den Freiberuflern als zu den Gewerbetreibenden zählen? Freiberufler müssen kein Gewerbe anmelden und keine Gewerbesteuer zahlen. Außerdem brauchen sie nur eine einfachere Einnahme-Überschuss-Rechnung zu erstellen, um der Buchhaltungspflicht gegenüber dem Finanzamt nachzukommen. Im Gegensatz dazu legen Gewerbetreibende eine Bilanz vor. Um sich hinsichtlich steuerlicher Fragen während der Gründungsphase beraten zu lassen, können Sie gegen ein Honorar die Hilfe einer Steuerberaterin oder eines Steuerberaters beanspruchen.

Wer herauszufinden will, ob es sich bei seinem Unternehmen um einen Freien Beruf oder ein Gewerbe handelt, kann einen Blick in das Partnerschaftsgesellschaftsgesetz werfen: „Die Freien Berufe haben im Allgemeinen auf der Grundlage besonderer beruflicher Qualifikation oder schöpferischer Begabung die persönliche, eigenverantwortliche und fachlich



unabhängige Erbringung von Dienstleistungen höherer Art im Interesse der Auftraggeber und der Allgemeinheit zum Inhalt.“

Weiter hilft auch das Einkommenssteuergesetz. Hier werden freiberufliche Tätigkeiten in Katalogberufe und diesen ähnliche Berufe eingeteilt.

Zu den Katalogberufen gehören:

- Heilberufe: Ärzte, Zahnärzte, Tierärzte, Heilpraktiker, Dentisten, Physiotherapeuten
  - Rechts-, steuer- und wirtschaftsberatende Berufe: Rechtsanwälte, Patentanwälte, Notare, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Steuerbevollmächtigte, beratende Volks- und Betriebswirte, vereidigte Buchprüfer und Bücherrevisoren
  - Naturwissenschaftliche/technische Berufe: Vermessungsingenieure, Ingenieure, Handelschemiker, Architekten, Lotsen
  - Sprach- und informationsvermittelnde Berufe: Journalisten, Bildberichterstatter, Dolmetscher, Übersetzer
- Den Katalogberufen ähnliche Berufe sind beispielsweise Grafiker, Steinmetze, Logopäden, Hebammen, Dirigenten oder Tanzlehrer.

Haben Sie als Rechtsform eine Kapitalgesellschaft gewählt, werden Sie sofort als Gewerbetreibender eingestuft. Falls Sie als Mitglied einer der oben

genannten Berufsgruppen gemeinsam mit Kolleginnen oder Kollegen der gleichen Fachrichtung Ihr Unternehmen gründen möchten, sollten Sie die Rechtsform der Partnerschaftsgesellschaft wählen, wenn Sie den Status der Freiberuflichkeit beibehalten wollen.

#### Steuern

Als Existenzgründerin und Existenzgründer dürfen Sie keinesfalls vergessen, dass Sie vom Finanzamt zur Kasse gebeten werden. Um keine bösen Überraschungen zu erleben, empfiehlt es sich, einen gewissen Prozentsatz des Einkommens für den Fiskus zurückzulegen. Sie müssen insbesondere mit drei Arten von Steuern rechnen:

- Einkommenssteuer
- Gewerbesteuer
- Umsatzsteuer und Lohnsteuer

#### Einkommensteuer

Als Unternehmerin oder Unternehmer sind Sie zunächst einmal einkommensteuerpflichtig. Die Höhe der Einkommensteuer richtet sich nach dem persönlichen Gewinn, den Sie als Selbstständiger – nach Abzug aller Betriebsausgaben – erwirtschaften.

Gerade in der Startphase einer Unternehmensgründung sollten Sie das Thema Steuern aus folgendem

Grund nicht auf die leichte Schulter nehmen: Im ersten Jahr liegen noch keine genauen Geschäftszahlen vor, folglich fehlt die Basis für eine Vorauszahlung der Einkommensteuer. Nachdem im zweiten Jahr der Gründer erstmals seine Steuererklärung abgegeben hat, fordert das Finanzamt nicht nur die Steuer aus dem ersten Jahr, sondern legt darüber hinaus auch noch das Vorauszahlungssoll für das laufende (zweite Jahr) fest. Kommt der Steuerbescheid gegen Ende des Jahres, so heißt dies nicht selten, dass auf einen Schlag fast die gesamten Steuern von zwei Jahren entrichtet werden müssen.

#### Gewerbesteuer

Im Gegensatz zu den Freiberuflern müssen Unternehmer, die ein Gewerbe treiben, Gewerbesteuern zahlen. Diese kommen Städten und Kommunen zugute. Dazu wird aus dem Gewinn des Gewerbebetriebs nach den Vorschriften des Einkommenssteuergesetzes ein maßgeblicher Gewerbeertrag ermittelt, auf den eine sogenannte Steuermesszahl angewandt wird. Auf den daraus abgeleiteten Steuermessbetrag wendet die Kommune einen bestimmten Hebesatz an. Da sich der Hebesatz regional unterscheidet, können Sie als Gründerin oder Gründer durch eine geeignete Standortwahl eventuell Kosten einsparen.

#### Umsatzsteuer und Lohnsteuer

Als Unternehmer sind Sie umsatzsteuerpflichtig, es sei denn, Sie gelten als Kleinunternehmer. Damit sind Sie verpflichtet, bei Ihren Rechnungen die Umsatzsteuer aufzuschlagen. Die in den ersten zwei Kalenderjahren nach der Gründung monatlich an das Finanzamt abzuführende Umsatzsteuer kann um den Vorsteuerabzug verringert werden. Vorsteuer ist die Umsatzsteuer aus Rechnungen, die Sie selbst – beispielsweise für umsatzsteuerpflichtige Lieferanten – bezahlt haben.

Beschäftigen Sie Mitarbeiter, müssen Sie Lohnsteuer an das Finanzamt abführen. Unternehmen sind zur elektronischen Lohnsteuer-Anmeldung verpflichtet. Amtliche Vordrucke finden Sie unter [www.elster.de](http://www.elster.de). ▶



Ein gewisses Maß an steuerrechtlichem Grundwissen ist für Selbstständige unentbehrlich.



Ob Sie Gewerbesteuer zahlen müssen, entscheidet das Finanzamt. Denken Sie unbedingt rechtzeitig an die Einkommensteuer.





Foto: Thomas Biese

Es gibt viele Möglichkeiten, einen Betrieb abzuschließen. Eine Auswahl des breiten Angebots ist nötig.

### Betriebliche Versicherungen

Wer sich selbstständig macht, sollte sich darüber im Klaren sein, dass er ein geschäftliches Risiko eingeht, das sich nicht restlos ausräumen lässt. Umso wichtiger ist es, dass Sie sich als Gründerin oder Gründer gegen Ereignisse wappnen, die hoffentlich nicht eintreten, jedoch ohne eine entsprechende Versicherung die Existenz des Unternehmens gefährden. Folgende Versicherungen sind in jedem Fall eine Überlegung wert:

#### Betriebshaftpflichtversicherung

Durch eine Betriebshaftpflichtversicherung werden ganz allgemein Schäden gegenüber Dritten abgedeckt. Sie zahlt zum Beispiel, wenn Kunden, Lieferanten, Besucher oder Mitarbeiter Schadensersatzansprüche stellen. Für Ingenieure, Architekten und Makler gibt es spezielle Berufs- beziehungsweise Vermögensschadenhaftpflichtversicherungen.

#### Produkthaftpflichtversicherung

Eine Produkthaftpflichtversicherung sollte mit der Betriebshaftpflichtversicherung kombiniert werden. Sie springt ein, wenn Dritte durch fehlerhafte Produkte Schaden erleiden. Gerade für Lieferanten, Lizenznehmer oder Importeure hat sie Sinn.

#### Betriebsunterbrechungsversicherung

Ein Feuer kann ebenso verheerend sein wie Personalausfall. Gerade wenn Ihr Betrieb auf das Funktionieren eines fein aufeinander abgestimmten Maschinenparks angewiesen ist oder Sie als Einzelunternehmer beispielsweise



Foto: Robert Wolf

Kümmern Sie sich um Ihre Gesundheit. Eine Krankenversicherung ist für jeden Pflicht.

abhängig von einem perfekt funktionierenden Computersystem sind, können sich Störungen erheblich auf die Geschäftsergebnisse auswirken. Für die Zeit, die es braucht, um Geräte und Betrieb wieder funktionsfähig zu machen, kommt die Betriebsunterbrechungsversicherung unter anderem für die laufenden Gehälter, Miete und Zinsen auf.

#### Unfallversicherung

Sobald Sie Mitarbeiter beschäftigen, müssen Sie eine Unfallversicherung abschließen. Träger dieser gesetzlichen Unfallversicherungen sind die Berufsgenossenschaften, bei denen Sie als Arbeitgeber Mitglied werden müssen. Auch wenn Sie kein Pflichtmitglied sind, können Sie für sich selbst bei einer derartigen Genossenschaft freiwillig eine Unfallversicherung abschließen.

#### Persönliche Absicherung für Selbstständige

Es ist fürsorglich, wenn Sie an ihren Betrieb und die Mitarbeiter denken. Doch zuerst sind Sie selbst das wichtigste Kapital des neuen Unternehmens. Deswegen müssen Gründerinnen und Gründer unbedingt ihre Arbeitskraft absichern.

#### Krankenversicherung – privat oder gesetzlich?

Wie alle anderen Menschen sind Sie als Selbstständiger verpflichtet, sich gegen Krankheit zu versichern. Wenn Sie vor der Existenzgründung sozialversicherungspflichtig beschäftigt und gesetzlich krankenversichert waren, können Sie zwischen der Mitgliedschaft in einer privaten Krankenversicherung (PKV) oder der freiwilligen Versicherung in der gesetzlichen Krankenversicherung

und einzuhaltende Fristen erfragen Sie am besten bei Ihrer Agentur für Arbeit. Reichen Sie den Antrag auf die freiwillige Weiterversicherung bei Ihrer Agentur für Arbeit innerhalb der ersten Wochen der Selbstständigkeit ein.

### Altersvorsorge

Dass Sie als Selbstständige oder Selbstständiger nun den Lebensunterhalt ein wenig stärker in die eigene Hand nehmen, als wenn Sie in einem Unternehmen angestellt sind, spiegelt sich auch beim Thema Altersvorsorge wider. Hier sollten Sie möglichst frühzeitig planen, um später im Ruhestand finanziell abgesichert zu sein. Wichtig ist zunächst: Ihre Ansprüche an die gesetzliche Rentenversicherung, die Sie eventuell als Arbeitnehmer erworben haben, bleiben bestehen. Sie sollten sich auch überlegen, ob Sie nicht weiterhin Beiträge an die Deutsche Rentenversicherung abführen. Für einige Berufsgruppen von Selbstständigen besteht sogar eine Pflicht, in die gesetzliche Rentenversicherung einzuzahlen: Dazu zählen unter anderem Handwerker, Hebammen sowie Künstler und Publizisten.

Die Erwartungen an die gesetzliche Rentenversicherung sollten allerdings nicht zu hoch sein – mit ihr wird lediglich eine gewisse Grundversorgung abgedeckt. Ergänzend sollten sich rentenversicherungspflichtige Selbstständige um eine weitere Altersabsicherung kümmern. Eventuell kann eine Riester-Rente abgeschlossen werden, die der Staat durch Zuschüsse fördert. Wer Steuern sparen will, sollte sich die Angebote zur Rürup-Rente genauer ansehen.

Falls darüber hinaus finanzielles Potenzial vorhanden ist, sollten Sie während Ihrer hoffentlich erfolgreichen Zeit als Selbstständiger weitere Rücklagen bilden: etwa über selbst genutzten Immobilienbesitz, Kapitallebensversicherungen oder Investmentfonds. Damit Sie die richtige Mischung finden, können Sie die Dienste eines unabhängigen und seriösen Finanzberaters in Anspruch nehmen.

### Recht und Verträge

Als Selbstständiger treten Sie in Kontakt mit Kunden, Lieferanten, Vermietern und anderen Geschäftspartnern. Damit die geschäftlichen Abläufe reibungslos vonstattengehen können, müssen Sie in vielen Fällen auf eine angemessene vertragliche Grundlage achten. Deshalb ist es sinnvoll, sich um einige grundlegende Kenntnisse über Recht und Verträge zu bemühen – auch wenn Sie in manchen Fällen zu der Erkenntnis gelangen, besser die Dienste eines Rechtsanwalts in Anspruch zu nehmen.

So sollten Sie wissen, dass nicht nur der Erwerb von Gegenständen dem Kaufrecht unterliegt, sondern auch der Kauf von Rechten an Marken und Lizenzen. Wenn Sie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einstellen, sollten Sie im Groben über Arbeitsrecht informiert sein. Wenn Sie eine Gaststätte übernehmen, ohne diese vollständig zu erwerben, werden Sie ▶

(GKV) wählen, falls Sie die hierfür erforderliche Vorversicherungszeit erfüllt haben.

Auch wenn es auf den ersten Blick vorteilhaft erscheint, als bisheriges Mitglied einer GKV nun beispielsweise als selbstständiger Single in eine günstigere private Krankenversicherung zu wechseln – lassen Sie sich mit der Entscheidung Zeit. Es besteht eventuell keine Möglichkeit mehr, in die gesetzliche Kasse zurückzukehren. Falls Sie vorhaben, eine Familie zu gründen, bedenken Sie, dass Sie dann Beiträge für jedes Familienmitglied zahlen müssen, während bei einer GKV-Mitgliedschaft – unter den entsprechenden Voraussetzungen – der Ehepartner sowie die Kinder beitragsfrei mitversichert sind.

#### Krankentagegeldversicherung

Weil Unternehmerinnen oder Unternehmer kein Einkommen erwirtschaften, wenn Sie vorübergehend arbeitsunfähig sind, sollten Sie sich durch den Abschluss einer Krankentagegeldversicherung gegen Einkommenseinbußen schützen. Über die Ausgestaltung des Vertrages können Sie ein wenig die Höhe der Prämie bestimmen: Wenn Sie Krankentagegeld nicht sofort ab dem ersten Krankentag beziehen, sind die Tarife deutlich günstiger, als wenn Sie es sofort in Anspruch nehmen möchten.

#### Arbeitslosenversicherung

Unter bestimmten Voraussetzungen können Sie sich auch als Selbstständiger freiwillig in der Arbeitslosenversicherung weiterversichern. Die genauen Bedingungen





Um sich von der Masse abzuheben, bedarf es kreativer Ideen.

dies vermutlich über einen Pachtvertrag regeln. In einem solchen Vertrag müssen beispielsweise genaue Angaben über Nutzungsrecht und -dauer gemacht werden. Außerdem wird darin festgelegt, wer den Unterhalt des Gebäudes, der Maschinen oder Geschäftseinrichtungen zu bezahlen hat.

Ein wichtiges Element für Ihren Erfolg dürften speziell auf Sie zugeschnittene Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) sein – entworfen von einem Rechtsanwalt. Dabei handelt es sich um das „Kleingedruckte“ eines Vertrags. Durch die AGB werden die konkreten Bedingungen festgelegt, zu denen ein Vertrag wirksam wird. Dies betrifft beispielsweise die Gewährleistung oder Haftung des Verkäufers für sein Produkt.

#### Marketing und Firmenauftritt

Ein Unternehmer stellt ein Produkt her, danach druckt er Plakate, schaltet Werbespots, um es dem potenziellen Kundenkreis bekannt zu machen – und trotzdem ist der Unternehmenserfolg noch lange nicht gesichert. Marketing umfasst weit mehr als die Verbreitung von Informationen über das eigene Produkt oder die eigene Dienstleistung. Bei diesem Instrument steht der Kundenwunsch im Mittelpunkt jeder Überlegung – und zwar meist bevor überhaupt genau festgelegt wird, mit welchem Angebot ein Unternehmer an den Markt geht.

Wenn Sie bei Ihrer Unternehmensgründung wirklich marketingorientiert vorgehen wollen, müssen Sie sich zunächst folgende Fragen beantworten:

- Wer sind Ihre Kunden, welche Eigenschaften kennzeichnen sie?
- Wie muss das Produkt oder die Dienstleistung Ihres Unternehmens gestaltet sein, um die Kundenwünsche möglichst treffend zu erfüllen?
- Wie stark ist Ihre Konkurrenz? Durch welche Merkmale zeichnet sie sich aus?
- Welchen Preis können Sie für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung verlangen?
- Wie soll das Produkt/die Dienstleistung zu ihrem Kunden gelangen, also wie soll der Vertrieb gestaltet sein?
- Zu guter Letzt: Mit welchen Werbemitteln wollen Sie Ihre Kunden von Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung überzeugen?

Mit dem letzten Punkt ist das Image verbunden, das es zu pflegen gilt: Es geht nicht nur darum, dass sich Ihre Kunden über einen Kauf freuen, der ihnen günstig erschien. Vielmehr sollen sie möglichst bewusst erfassen, bei wem sie dieses Produkt gekauft haben. Sie sollen das verkaufende Unternehmen in möglichst positiver Erinnerung behalten. Im Idealfall entsteht dadurch eine längerfristige Kundenbindung. ■



Machen Sie auf sich aufmerksam. Man kann nie genug Marketing betreiben.

### Checkliste

#### Weitere Ideen für günstige Marketingstrategien:

- Eintrag in Branchenverzeichnissen und in den Gelben Seiten vornehmen
- „Angebot des Monats“ oder einen Gutscheincoupon auf Briefpapier und Faxvorlagen drucken
- Rückseite des Briefpapiers für Werbung nutzen
- Auf Visitenkartenrückseite Informationen drucken, die sich selten ändern: Sortiment, Öffnungszeiten, Internetadresse oder Telefonnummer
- Tragetaschen, Kalender und andere kleine Werbegeschenke mit Logo und Firmendaten bedrucken
- Anzeigen auf Bussen und Bahnen buchen
- Firmenschriftzug und Kontaktdaten auf eigene Auto kleben
- Plakate ins Schaufenster des eigenen Betriebs hängen
- Wurfzettel in der Nachbarschaft verteilen
- Werbeflächen austauschen: Der Bäcker wirbt für Ihr Unternehmen, Sie werben für den Bäcker.
- Kooperationen eingehen: Sie werben in Ihrem bevorzugten Fitnessstudio für Ihre Schneiderei und gewähren Mitgliedern einen Rabatt fürs Hosenkürzen.

### Info

#### Was ist Marketing überhaupt?

Im Begriff Marketing steckt das Wort „Markt“. Er bezeichnet jedes unternehmerische Handeln, das sich konsequent am aktuellen und potenziellen Markt orientiert. „Der Markt“ ist vor allem der Kunde – auf ihn müssen sich Unternehmerinnen und Unternehmer einstellen. Nicht Produkte oder Dienstleistungen stehen im Mittelpunkt, sondern Ihr ganzes Handeln muss sich auf den Kunden ausrichten. Erfolgreiche Unternehmen wissen, was sich ihre Kunden wünschen. Um Wettbewerbsvorteile aufzubauen, gehört zum Marketing ebenfalls, Veränderungen am Markt und damit sich wandelnde Bedürfnisse zu erkennen.

Marketing wird oft mit Werbung gleichgesetzt. Das stimmt allerdings nicht ganz. Werbung ist nur eines von vielen Marketinginstrumenten. Auch etablierte Konzerne betreiben regelmäßig Marketing. Sie stimmen die vier Marketinginstrumente Angebot, Preis, Vertrieb und Kommunikation geschickt aufeinander ab.



## Fachbegriffe kurz erklärt

Von A wie Anlagevermögen bis U wie Umsatzsteuer – die Begriffe des unternehmerischen Alltags gehören zum unentbehrlichen Know-how für Ihre Selbstständigkeit.



Foto: Schabert Fotografie

### Anlagevermögen

Je nach Geschäftstätigkeit ist es eventuell erforderlich, dass Sie einige größere Anschaffungen vornehmen – etwa einen leistungsfähigen Computer oder einen Kleintransporter. Solche Geräte zählen – neben Gebäuden und Grundstücken – zum Anlagevermögen. Es handelt sich hierbei um Vermögenswerte, die dauerhaft in Ihrem Unternehmen verbleiben und deshalb buchhalterisch anders behandelt werden als → Umlaufvermögen.

### Businessplan

Der Businessplan sollte Ihnen Sicherheit geben, wenn es mit der Gründung ernst wird. Er enthält eine strukturierte und detaillierte Beschreibung Ihrer Geschäftsidee. Neben den Unternehmensdaten beinhaltet er unter anderem eine Markt- und Konkurrenzanalyse, Angaben über die Marketingstrategie, die Beschreibung der persönlichen Qualifikationen der Gründerin oder des Gründers sowie einen Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan. Wichtige Bestandteile sind zudem eine Gewinn-Verlust-Rechnung und ein Blick in die geschäftliche Zukunft. Der Businessplan bildet die Kommunikationsgrundlage, wenn Sie beispielsweise mit Ihrer Hausbank oder Förderinstitutionen über notwendige Kredite verhandeln.

### Controlling

Controlling ist das englische Wort für Steuerung. Um Ihr Unternehmen steuern zu können, benötigen Sie eine genaue Übersicht über sämtliche anfallenden Kosten, Umsätze sowie weitere Kennzahlen und wie diese den jeweiligen Produktgruppen oder verschiedenen von Ihnen erbrachten Leistungen zuzuordnen sind. Durch die diversen Controlling-Instrumente und den damit verbundenen Informationen (beispielsweise aus dem Rechnungswesen und dem Marketing) erhalten Sie unter anderem Aufschluss darüber, welcher Teil Ihres Angebotes am rentabelsten ist, und können Ihr Unternehmen so ausrichten, dass es sich am Markt behauptet.

### Corporate Identity

Bei dem Aufbau Ihres Unternehmens sollten Sie immer auf ein bewusstes Zusammenspiel aller Aktivitäten achten. Dazu gehört in erster Linie ein stimmiges äußeres Erscheinungsbild. Auch die Werte, Positionierung und Unternehmenskommunikation spielen eine wichtige Rolle. Mit der Corporate Identity wird ein öffentliches Erscheinungsbild angestrebt, das sich aus mehreren Faktoren wie Design, Unternehmenskultur und Kommunikation zusammensetzt. Dadurch wird ein bestimmtes Image aufgebaut, das Vertrauen in die Leistungsfähigkeit Ihres Unternehmens weckt. Wer beispielsweise Biobackwaren herstellt, hinterlässt einen seriösen Eindruck, wenn er ein sauberes Ladengeschäft führt, Einblicke in seinen Produktionsprozess gewährt und die Herkunft seiner Zutaten nachweist.

### Effektivzins

Wenn Sie nicht in der glücklichen Lage sind, die komplette Gründung mithilfe eigener Mittel stemmen zu können, werden Sie auf die Unterstützung durch geeignete Finanziers angewiesen sein. Um die notwendige Kapitalaufnahme über Banken möglichst kostengünstig zu gestalten, sollten Sie mit verschiedenen Instituten Kontakt aufnehmen. Der Vergleich der unterschiedlichen Angebote ist nicht immer einfach, da oft Nominalzins, Gebühren und weitere Spesen stark variieren. Verlangen Sie von Ihren Verhandlungspartnern in jedem Fall die Angabe des Effektivzinses: Da die genannten Zusatzkosten ergänzend zum Nominalzins in die Berechnung einbezogen werden, eignet sich der Effektivzins besser, um die verschiedenen Kreditangebote zu vergleichen.



### Eigenkapital

Für die finanzielle Basis Ihres Unternehmens ist es durchaus förderlich, wenn der Aufbau mit einem möglichst hohen Anteil aus Eigenmitteln realisiert wird. Wenn Sie aus Ihrem Privatvermögen nicht nur Bargeld und Sparguthaben, sondern auch Gegenstände einbringen – etwa den eigenen Schreibtisch und Computer –, handelt es sich dabei um Eigenkapital. Dazu zählen ebenso Eigenleistungen wie etwa die Renovierungskosten für den eigenen Büroraum. Banken erwarten meist, dass Sie sich als Kreditnehmerin oder Kreditnehmer mit eigenen finanziellen Mitteln beteiligen. „Unter 20 Prozent sollte der Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital nicht liegen, eher höher“, wie es beim BMWi heißt.

### Gewerbebeantragung

Unabhängig davon, ob Sie demnächst haupt- oder nebenberuflich eine selbstständige Tätigkeit aufnehmen möchten – wenn Sie planen, mit dem Unternehmen auf Dauer Gewinn zu erzielen, müssen Sie es beim zuständigen Gewerbeamt anmelden. Hierzu sind ein Personalausweis oder Pass sowie erforderliche Genehmigungen, wie etwa Konzessionen, vorzulegen. Auch wenn Sie einen bestehenden Gewerbebetrieb übernehmen, müssen Sie dies anzeigen. Von der Anzeigepflicht ausgenommen sind unter anderem freiberufliche Tätigkeiten. Über Ihre Gewerbebeantragung werden das Finanzamt, die Berufsgenossenschaft, das Statistische Landesamt, die Handwerkskammer beziehungsweise die Industrie- und Handelskammer automatisch informiert.

### Immaterielle Wirtschaftsgüter

Der Preis der Immobilie, des Maschinenparks, des angelieferten Materials – dies alles reicht nicht aus, den Wert eines Unternehmens richtig zu erfassen. Es sind die immateriellen Wirtschaftsgüter, welche nicht zu unterschätzen sind. Dazu zählen nicht nur Patente und Lizenzen, sondern Warenzeichen, Gebrauchsmuster sowie Bezugs- und Lieferungsrechte. Darüber hinaus sind natürlich der Standort, der Kundenkreis, ein motivierter Mitarbeiterstamm sowie der „gute Name“ von Bedeutung. Was davon mit welchem Wert in die Bilanz eines Unternehmens einfließt, ist im Handelsgesetzbuch und in der Steuergesetzgebung geregelt.

### Investitionskosten

Zunächst denkt fast jeder bei Investitionen an die Anschaffung von Maschinen und Anlagen sowie an Grundstücke

und Gebäude. Diese Investitionskosten sind in der Regel die Bemessungsgrundlage für Fördermittel. Deswegen ist es nicht unbedeutend, dass in den Programmen für Existenzgründer auch Kosten für Waren- beziehungsweise Materiallager, für Markterschließung, Produktentwicklung, Schulungen oder zeitlich befristete Managementunterstützung als förderfähig einbezogen werden.

### Kleinunternehmer

Wenn Sie absehen können, dass Sie als Einzelunternehmerin oder Einzelunternehmer einen eher bescheidenen Umsatz erzielen, so sollten Sie sich die Kleinunternehmerregelung ansehen. Nehmen Sie diese in Anspruch, bleibt es Ihnen erspart, in Ihren Rechnungen eine Umsatzsteuer auszuweisen. Gleichzeitig entfällt auch die entsprechende quartalsweise oder monatlich anfallende Voranmeldung der Umsatzsteuer. Allerdings dürfen Sie im vergangenen Geschäftsjahr nicht mehr als 17.500 Euro Umsatz erzielt haben. Die Umsätze im laufenden Jahr dürfen einen voraussichtlichen Betrag von 50.000 Euro nicht überschreiten.

### Leasing

Hat die Hausbank unter Umständen eine Kreditvergabe abgelehnt, ermöglicht Leasing dennoch den Zugriff auf notwendiges Sachkapital. Es handelt sich dabei also um eine besondere Form der langfristigen Kreditvergabe, bei der der Leasinggeber Eigentümer des geleasten Objekts bleibt – ob Fahrzeuge, Büroausstattung oder Produktionsmaschinen. Je nach Leasingvertrag können die Investitionsgüter später auch als Eigentum erworben werden.

### Liquidität

Es handelt sich um eine wichtige Größe, weil durch sie Ihre Fähigkeit als Existenzgründerin oder Existenzgründer beschrieben wird, den laufenden Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Schon das Gründungskonzept sollte die Liquidität erfassen: Dabei stellen Sie die erwarteten Einnahmen Ihres Unternehmens den voraussichtlichen Ausgaben gegenüber. Um immer liquide zu sein, müssen Sie dafür sorgen, dass das finanzielle Gleichgewicht stimmt. Das heißt, dass die Zahlungsströme aus Ihren Verbindlichkeiten und Ihrem Vermögen sowohl wert- als auch zeitmäßig aufeinander abgestimmt sein müssen – die vorhandenen Zahlungsmittel müssen stets größer sein als der Zahlungsmittelbedarf. ▶



Info

**Verhandeln will gelernt sein**

Nicht nur in der Anfangsphase, sondern auch während des laufenden Betriebs müssen Sie immer wieder Verhandlungen führen, vor allem mit Kunden, Lieferanten, Geschäftspartnern und Geldgebern.

■ **Tipp 1: Bedenken Sie immer, wen Sie vor sich haben!**

Ein Bankmitarbeiter, der von Ihrer Geschäftsidee vielleicht noch nichts gehört hat, muss vor allem überzeugt werden. Ein Lieferant oder Geschäftspartner hingegen kennt sich vielleicht bestens mit der Materie aus. Dagegen müssen Sie einem Kunden oft den Mehrwert Ihres Produkts in Abgrenzung zur Konkurrenz erklären.

■ **Tipp 2: Wirken Sie stets überzeugend!**

Verhandlungen mit Banken und Geldgebern scheitern meist daran, dass Unternehmer nicht selbstsicher genug auftreten oder auf Rückfragen keine Antwort wissen. Bereiten Sie sich daher stets gut vor! Bei der Beschreibung Ihres Vorhabens sollten Sie sich auf das Wesentliche beschränken und zu viele Details oder gar Fachsprache vermeiden. Ihr Gegenüber sollte auf Anhieb verstehen können, was Sie vorhaben.

■ **Tipp 3: Setzen Sie sich Ziele und Grenzen!**

Treffen Sie mit Lieferanten und anderen Geschäftspartnern stets klare Vereinbarungen. Halten Sie die Ergebnisse schriftlich fest, damit es später keine Diskussionen gibt. Vor Preisverhandlungen mit Zulieferern sollten Sie sich zudem eine Preisobergrenze setzen. Ist ein Angebot zu hoch, suchen Sie am Markt nach günstigeren Offerten.

■ **Tipp 4: Verkaufen Sie sich nicht unter Wert!**

Auch wenn Preisverhandlungen mit Kunden mühevoll sein mögen: Bieten Sie Ihre Ware oder Dienstleistung nicht unter einem bestimmten Preis an. Ist der Kunde nicht bereit, Ihren Preis zu bezahlen, gewähren Sie ihm Extras: einen kostenlosen Service zum Beispiel oder Rabatt beim nächsten Einkauf. Bleiben Sie Ihrem Minimalziel treu. Wer sich oder seine Ware unter Wert verkauft, wird mit seinem Geschäft niemals auf einen grünen Zweig kommen.



Die Übersicht behält, wer sorgfältige Notizen macht und einen Terminkalender führt.

**Rechtsform**

Gerade wenn Sie vorhaben, ein etwas größeres Unternehmen zu gründen, sollten Sie sich genau mit den verschiedenen Rechtsformen befassen, welche Ihnen hierzulande zur Verfügung stehen: Es gibt neben Einzelunternehmen und Personengesellschaften auch Kapitalgesellschaften sowie Genossenschaften. Durch die Wahl der entsprechenden Rechtsform werden nicht nur die Eigentumsverhältnisse beeinflusst, sondern auch die Art der Entscheidungsfindung und die Frage, wer welche Haftungsrisiken trägt. Erkennbar wird die Rechtsform über den Firmennamen. Dies ist vor allem für Ihre künftigen Geschäftspartner von Interesse.

**Umlaufvermögen**

Haben Sie zum Beispiel eine kleine Schreinerei eröffnet, welche Spezialmöbel anbieten möchte, werden Sie neben der Werkstatt und dem Lieferwagen auch jede Menge Holz, Nägel sowie weitere Materialien benötigen. Da diese zweite Gruppe von Anschaffungen den Betrieb – wenn auch in umgearbeiteter Form – bald wieder verlässt, handelt es sich um sogenanntes Umlaufvermögen. Dazu zählen alle zur Produktion notwendigen Rohstoffe, Halbfertig- oder Fertigprodukte, aber auch Bargeld oder Tageseinnahmen.

**Umsatzsteuer**

Wenn Sie nicht als → Kleinunternehmer gelten, sind Sie verpflichtet, auf Ihre Rechnungen eine Umsatz- oder Mehrwertsteuer aufzuschlagen. Sie beträgt üblicherweise 19 Prozent, für einige Produkte und Dienstleistungen gilt der ermäßigte Steuersatz von sieben Prozent. Die Summe der Umsatzsteuern muss an das Finanzamt abgeführt werden, wobei diese Summe zunächst um den Vorsteuerabzug verringert wird. Dieser Abzug betrifft die Umsatzsteuern, welche Sie als Unternehmer beispielsweise an Lieferanten bezahlt haben. ■

## Das große Ganze im Blick haben

Nach der Gründung geht es erst richtig los: Um langfristig erfolgreich zu sein, braucht es mehr als ein gutes Geschäftskonzept.

Um sich auf dem Markt dauerhaft etablieren zu können, ist neben dem Konzept auch eine fortwährende Marktanalyse das A und O. Wer nicht weiß, was die Konkurrenz macht und welche Bedürfnisse die Kunden aktuell haben, geht ein hohes geschäftliches Risiko ein. „Nach den Gesetzen des Marketings sieht der ideale Kreislauf so aus: Analyse, Prognose, Ziele, Zielgruppen, Strategie, Umsetzung, Kontrolle, Anpassung. Die Analyse zeigt die Potenziale des Marktes. Daraus sollten realistische, permanent aktualisierte Prognosen abgeleitet werden. Konkrete Ziele lassen den Gründer den Kurs im Blick halten, eindeutig definierte Zielgruppen machen künftige Werbemaßnahmen rentabler“, erklärt **Thomas Schlayer**, Gründerberater aus Inning am Ammersee. Darüber hinaus ist ein Alleinstellungsmerkmal



ein wichtiger Faktor für mehr Erfolg. „In einer Welt, in der es beinahe jede Dienstleistung und jedes Produkt schon gibt, ist vor allem die Einzigartigkeit des neuen Angebots eines Gründers ganz elementar. Wieso sollte jemand zum Beispiel eine neue Massagepraxis nutzen, wenn es schon zwei gute Anbieter im Ort

gibt?“ Auch ist es wichtig zu erkennen, dass man von nun an selbstständig arbeitet. Dies bedeutet natürlich ein hohes Maß an Freiheit, aber auch an Verantwortung. Und dies wird gerade anfangs leicht unterschätzt. Vor allem, wenn erste Schwierigkeiten auftreten, zum Beispiel die Kunden ausbleiben, die Umsätze sinken oder extrem lange Arbeitszeiten anstehen. „Mein Rat ist hier: Kalkulieren Sie bei Ihrer Gründung unbedingt ein,

Info

**Häufige Missverständnisse**

Ist die Gründung erfolgt, unterlaufen den frisch gebackenen Unternehmern häufig folgende Fehler, wie Thomas Schlayer weiß.

**Hurra, es läuft!**

Viele Gründer werden durch die ersten Teilerfolge schnell nachlässig und reduzieren ihr Engagement in der Vermutung, alles würde jetzt automatisch funktionieren.

**Tipp:** Behalten Sie Märkte und Wettbewerber permanent im Blick!

**Ich kann das selbst!**

Werbung, Internet, Produktideen, Logoentwicklung, persönlicher Verkauf und ein genialer Finanzplan werden vom Gründer gerne selbst gemacht. **Tipp:** Machen Sie das, was Sie können, und engagieren Sie Experten für alles Weitere!

**Freizeit ist in Sicht!**

Viele Gründer arbeiten sehr hart und glauben, dass es bald weniger wird. Die Realität ist das Gegenteil: Wer nicht gut managen kann, wird als Einzelkämpfer immer noch mehr arbeiten.

**Tipp:** Setzen Sie gegebenenfalls auf Mitarbeiter und Automatisierung!

**Schnell reich werden!**

Der große Traum sehr vieler Menschen ist es, schnell reich zu werden. Auch wenn es Ausnahmen gibt, Erfolg ist in der Regel das Ergebnis von guter Planung und permanenter Leistung. **Tipp:** Haben Sie genug finanzielle Reserven auf Ihrem Weg zum Ziel.

**Ich kann gut reden!**

Die Kommunikationsfähigkeit eines Menschen entscheidet enorm über das Image und geschäftliche Abschlüsse. Vier von fünf Managern haben Redeangst und meiden Schulungen. **Tipp:** Besuchen Sie regelmäßig Rhetorik-Seminare!

dass einiges schief laufen kann, die Dinge Zeit brauchen oder auch mal eine Kurskorrektur nötig ist. Wer Puffer hat, fühlt sich viel entspannter!“, so Thomas Schlayer. Effizientes Arbeiten hält er gerade am Anfang für enorm wichtig. „Was nützen mir 10.000 Euro Monatsumsatz, wenn ich mich jede Woche mit 120 Stunden kaputt arbeite? Die richtigen Dinge zur richtigen Zeit tun und das Ganze immer im Blick haben – das ist die Kunst.“ ■



## Erfolgreich gegründet

Existenzgründungen sind in nahezu jeder Branche möglich, wie unsere sechs Beispiele zeigen: Von der Hebamme über die Architektin bis hin zum Internetunternehmer.



Judith Röchner (30) ist Hebamme aus Berufung. Sie machte sich 2009 selbstständig.

Nach der Geburt meines ersten Sohnes wollte ich nicht mehr in den Krankenhaus-Schichtdienst zurück und machte mich im Bereich Schwangerenvorsorge und Wochenbettbetreuung selbstständig. Die freiberufliche Tätigkeit ist einfach flexibler, da ich mir die Arbeitszeit frei einteilen kann. Der Weg in die Selbstständigkeit war nicht sehr mühsam. Ich habe zunächst bei der Arbeitsagentur den Gründerzuschuss beantragt und mich bei wichtigen öffentlichen Stellen angemeldet, wie etwa dem Gesundheitsamt. Auch habe ich eine Kranken- und Berufshaftpflichtversicherung abgeschlossen und mir einen mobilen Hebammenkoffer zusammengestellt. Ein Vorteil war, dass es in München zu wenig Hebammen in der Wochenbettversorgung und Schwangerenvorsorge gibt und ich mich vor Aufträgen kaum retten kann. Einziger Wermutstropfen: Nach dem Auslaufen des Gründerzuschusses sind meine Versicherungen drastisch angestiegen, mit zwei kleinen Kindern kann ich aber nicht unbegrenzt arbeiten, und so muss ich mir nun gut überlegen, ob es sich für mich finanziell überhaupt noch lohnt, freiberuflich zu arbeiten. ■



Adnan Glavic (28) erfüllte sich 2011 einen großen Traum und eröffnete seinen eigenen Obst- und Gemüseladen.

Vor zwölf Jahren begann ich meine Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann bei einer Bioladen-Kette, wo ich zuletzt mehrere Filialen leitete. Von zwei Kundinnen erhielt ich dann im Januar 2011 das Angebot, deren Obst- und Gemüseladen zu übernehmen. Es musste alles sehr schnell gehen. Ich suchte mir einen Steuerberater und beantragte bei meiner Bank einen Kredit. Das Wichtigste war jedoch das Einholen einer Genehmigung bei der Lebensmittelaufsichtsbehörde. Die Arbeitszeit teile ich mir mit zwei Mitarbeitern, die ich eingestellt habe. Leider war die erste Zeit ziemlich schwierig: Kurz nach der Eröffnung war EHEC Thema Nummer 1 in den Medien und niemand wollte mehr Obst oder Gemüse kaufen. Auch kamen immer wieder neue Kosten auf mich zu, mit denen ich nicht gerechnet hatte. Nach etwa drei Monaten lief es besser und seitdem kann ich von dem Laden gut leben. Ein Vorteil war bestimmt, dass ich die Stammkunden der Vorbesitzerinnen übernehmen konnte. ■



Monika Berghammer (33) gründete 2006 zusammen mit zwei Partnerinnen eine Agentur für (Innen-)Architektur.

Die Idee zur Selbstständigkeit entstand durch das Projektangebot eines großen Unternehmens. Meine zwei Mitgründerinnen, Liane Ackermann und Christine Schön, und ich hatten Glück und wir haben die tolle Chance genutzt! Da sich bei großen Firmen ständig etwas intern verändert, entwickelten sich aus diesem ersten Auftrag schnell Folgeaufträge. Unser Kundenstamm ist über die Jahre hinweg kontinuierlich gewachsen. Heute beschäftigen wir drei fest angestellte und zwei freie Mitarbeiter sowie eine Praktikantin. Trotzdem sollte eine Selbstständigkeit bedacht angegangen werden, das heißt, vorab muss man sich neben dem Geschäftskonzept auch die Kostensituation bewusst machen. In unserer Branche sind die Investitionen übersichtlich, das heißt, ein Scheitern führt nicht gleich zum privaten Ruin. Was jedoch eine Umstellung war: Die vielen organisatorischen Aufgaben, zum Beispiel Erstellen und Verwalten der Homepage, Buchhaltung oder Personalmanagement. Diese Tätigkeiten sind oft zeitintensiver als der eigentliche Job. ■



Markus Niederreiter (40) gründete 2010 zusammen mit einem Partner eine Filmproduktionsfirma.

Ich wollte schon immer für die Medien arbeiten. Nach diversen Praktika in der Medienbranche folgten eine Ausbildung zum Fernsehredakteur und anschließend eine Festanstellung im Marketing eines großen Medienunternehmens. Im Marketing hatte ich wenig mit ‚Filmemachen‘ zu tun, dem, was mir am meisten Spaß gemacht hat. Aus diesem Grund reduzierte ich meine Marketingtätigkeit in eine Teilzeitstelle und baute daneben meine Selbstständigkeit auf. Ich besuchte verschiedene Seminare und Workshops, wo ich viele neue Kontakte knüpfen konnte, arbeitete als freiberuflicher Filmemacher und investierte in ein professionelles Equipment. Der Sprung in die komplette Selbstständigkeit gelang mir schließlich 2010 mithilfe eines Freundes. Zusammen haben wir eine Filmproduktionsfirma gegründet und bieten heute ein Produkt an, das es so auf dem Markt noch nicht gibt. Mein Tipp an alle Selbstständigen: Suchen Sie sich eine Nische, die nur Sie besetzen! ■



Neila Tariq (31) startete als Einzelunternehmerin und gründete 2011 mit einer Geschäftspartnerin ein Immobilienbüro.

Nach vielen Jahren der fest angestellten Tätigkeit als Immobilienmaklerin fasste ich 2009 den Entschluss, mich selbstständig zu machen. Ich erkundigte mich bei der Arbeitsagentur nach den finanziellen Möglichkeiten und nahm an einem Beratungsgespräch teil. Hier wurde ich auch auf den Gründerzuschuss aufmerksam gemacht. Ich fing sofort an, meinen Businessplan zu schreiben. Als ich damit fertig war, vereinbarte ich ein Beratungsgespräch beim Münchener Existenzgründerbüro der IHK. Dies war ebenfalls sehr effektiv, da mir dort die nächsten wichtigen Schritte und Hilfen erläutert wurden. Ab Juli 2009 begann ich dann als Einzelunternehmerin von zu Hause aus zu arbeiten und baute so Schritt für Schritt mein Konzept und meinen Kundenkreis auf. Die ersten Erfolge kamen nach knapp sechs Monaten. Diese Überbrückungszeit sollte jeder Gründer einplanen. Im Februar 2011 gründete ich schließlich gemeinsam mit meiner Geschäftspartnerin eine GbR und wir bezogen unsere eigenen Büroräume. Wir wachsen stetig, bekommen tolle Projekte und sind mittlerweile sehr erfolgreich. ■



Guerson Meyer (32) gründete 2011 zusammen mit einem Freund einen digitalen Marktplatz für Lebensmittel.

Ich habe viele Jahre lang in der Einkaufsabteilung eines großen deutschen Unternehmens gearbeitet und wollte irgendwann die Komfortzone verlassen und mein eigener Chef sein. Die Idee kam von meinem Geschäftspartner Sammy Gebele – ein Allgäuer, der im Ausland Kässpätsen machen wollte, aber keinen guten Bergkäse finden konnte. Wir wollten eine Plattform für Essensliebhaber anbieten, die von überallher die besten handgefertigten Lebensmittel kaufen können. Dazu habe ich mein ganzes Leben umgestellt, sogar mein Auto verkauft, und meine Selbstständigkeit Schritt für Schritt vorbereitet. Ich habe mich mit vorzeitlichen Lebensmittelhändlern und Investoren getroffen und diverse Marketingmaßnahmen angeschoben. Während der Startphase erlebte ich mehr, als ich jemals erwartet oder gelesen hätte. Ich musste auch Misserfolge hinnehmen, zum Beispiel Kooperationen, die in letzter Minute platzten. Trotzdem würde ich alles wieder so machen. ■



## Die ersten Jahre finanziell absichern

Wenn Sie den Sprung in die Selbstständigkeit wagen, können Sie auch nach der Gründung noch Fördermittel und professionelle Beratung in Anspruch nehmen, für die es ebenfalls einen Zuschuss gibt.

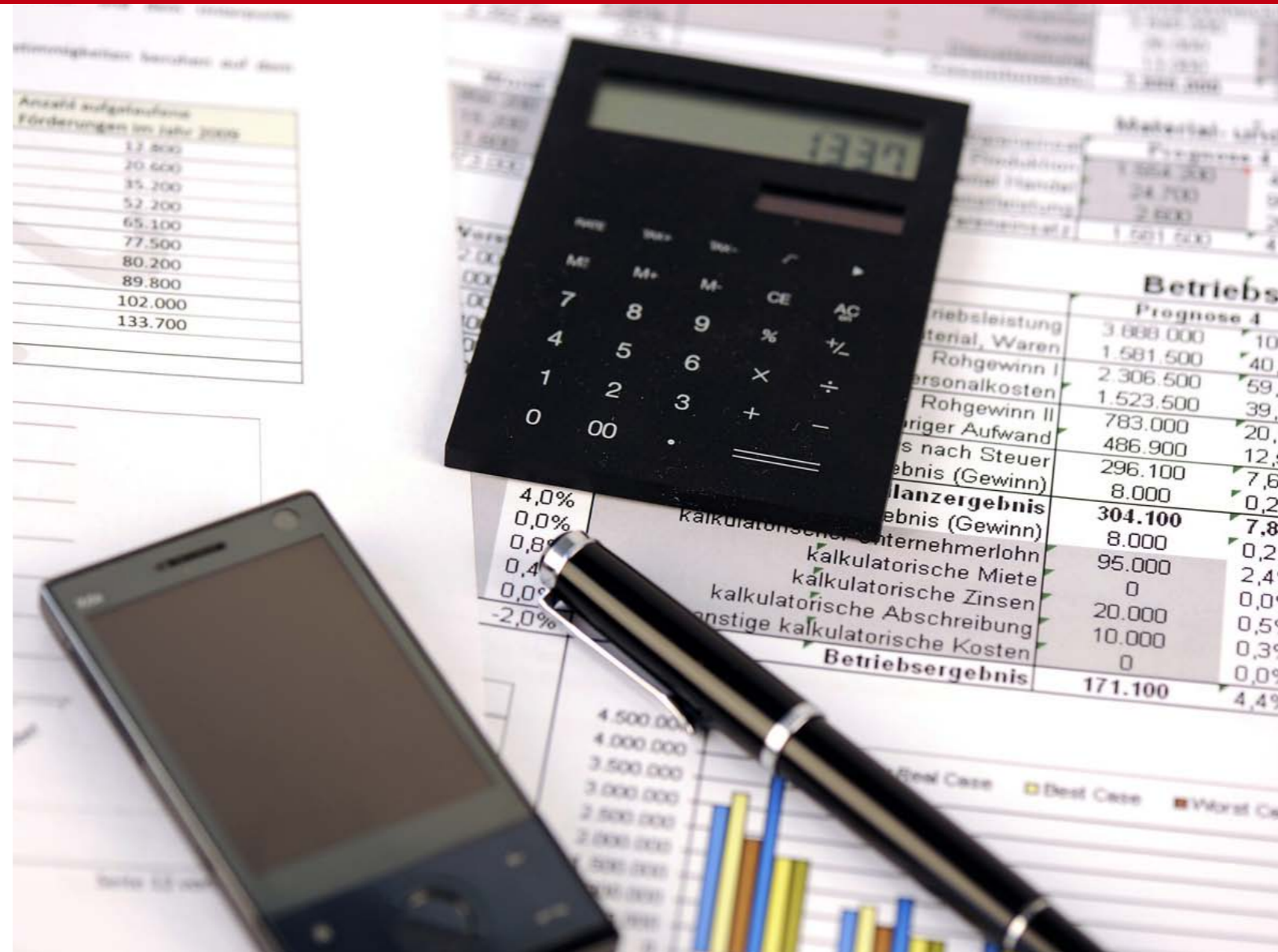
### COACHING

#### Gründercoaching Deutschland

Sind Sie als Gründerin oder Gründer eines kleinen oder mittleren Unternehmens noch nicht länger als fünf Jahre am Markt, können Sie sich vom „Gründercoaching Deutschland“ unterstützen lassen. Ein professioneller Coach steht Ihnen dann bei allen wirtschaftlichen, finanziellen und organisatorischen Fragen zur Verfügung. Die Zuschüsse zum Beraterhonorar betragen 75 Prozent in den neuen Bundesländern sowie in vier weiteren Regionen. In den alten Bundesländern und Berlin beläuft sich der Zuschuss auf 50 Prozent. Das Beraterhonorar darf insgesamt allerdings nicht mehr als 6.000 Euro betragen. Ein Tagessatz wird bis zur Höhe von 800 Euro gefördert (Stand: März 2012). Voraussetzung ist, dass Ihre Gründung auf eine Vollexistenz ausgerichtet ist. Keinen Anspruch auf das geförderte Coaching haben beispielsweise Unternehmen in Schwierigkeiten, landwirtschaftliche Unternehmen oder Steuer- und Unternehmensberatungen. Beantragen können Sie den Zuschuss bei einem Regionalpartner der KfW, etwa bei Ihrer Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer oder Wirtschaftsförderungsgesellschaft vor Ort. Die Kontaktadressen können Sie abrufen unter [www.rp-suche.de](http://www.rp-suche.de).

#### Gründercoaching – wenn aus der Arbeitslosigkeit heraus gegründet wurde

Wenn Sie vor der Gründung erwerbslos waren, können Sie ebenfalls über das „Gründercoaching Deutschland“ fördern lassen. In diesem Fall gelten besondere Konditionen: Innerhalb des ersten Jahres nach der Gründung haben Sie Anspruch auf einen Zuschuss von 90 Prozent des Beratungshonorars. Die Gesamtkosten des Coachings dürfen dabei 4.000 Euro



nicht überschreiten, der Tagessatz darf nicht mehr als 800 Euro betragen (Stand: März 2012). Die Details und Voraussetzungen können Sie nachlesen unter [www.gruender-coaching-deutschland.de](http://www.gruender-coaching-deutschland.de).

#### Fördermittel für Unternehmensberatungen

Gründerinnen und Gründer kleiner und mittlerer Unternehmen sowie Freiberufler, die mindestens seit einem Jahr am Markt sind, können eine „Förderung unternehmerischen Know-hows“ vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle bekommen. Das Beratungsspektrum reicht von wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragestellungen bis hin zur Einführung und Anpassung von Qualitätsmanagementsystemen. Beraten wird beispielsweise auch zu Technologie und Innovationen, Kooperationen, Mitarbeiterbeteiligung, Arbeits- und Umweltschutz sowie zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Auch die Integration von Mitarbeitern mit Migrationshintergrund in den Betrieb oder betriebswirtschaftliche Fragen der Unternehmensführung in Unternehmen, die von Migranten geführt werden, zählen zum Beratungsspektrum.

Sie möchten einen Kredit oder einen Zuschuss für ein Coaching beantragen? Kalkulieren Sie ganz genau, damit Ihr Unternehmen die ersten Jahre finanziell gut übersteht.

Erstattet werden das Beraterhonorar, die Auslagen des Beraters sowie anfallende Reisekosten. Der Höchstzuschuss liegt in den alten Bundesländern bei maximal 1.500 Euro oder 50 Prozent der Kosten, in den neuen Bundesländern einschließlich des Regierungsbezirks Lüneburg bei maximal 1.500 Euro oder 75 Prozent (Stand: März 2012). Eine Antragstellung und Antragsabwicklung ist nur in elektronischer Form möglich. Die genauen Beratungsrichtlinien sowie Informationen zur Antragsstellung finden Sie im Internet unter [www.bafa.de](http://www.bafa.de).

### KREDITANGEBOTE

#### StartGeld

Mit dem „ERP-Gründerkredit – StartGeld“ können Sie beispielsweise Grundstücke, Gebäude, Maschinen und Anlagen oder Betriebsmittel wie Personalkosten, Mieten und Marketingaufwendungen finanzieren. Anspruchsberechtigt ist, wer als Existenzgründer, Freiberufler oder Kleinunternehmer nicht länger als

drei Jahre am Markt ist. Ihr Finanzmittelbedarf muss unter 100.000 Euro liegen (Stand: März 2012). Der Kredit mit einer festen Zinsbindung hat eine Laufzeit von wahlweise fünf oder zehn Jahren. Bei Bedarf sind ein oder zwei tilgungsfreie Anlaufjahre möglich. Weitere Informationen gibt es unter [www.kfw.de](http://www.kfw.de).

#### ERP-Kapital für Gründung

Das „ERP-Kapital für Gründung“ kommt sowohl Freiberuflern als Unternehmensgründern zugute, die weniger als drei Jahre am Markt tätig sind. Die Mittel können für den Erwerb von Betriebs- und Geschäftsausstattungen, von Grundstücken und Gebäuden einschließlich Baunebenkosten sowie für Sachanlagen verwendet werden. Auch externe Beratungsdienstleistungen, einmalige Informationserfordernisse bei der Erschließung neuer Märkte, die Einführung neuer Produktionsmethoden oder Kosten für die erste Meseteilnahme können über das ERP-Kapital abgedeckt werden. Die Laufzeit des Kredits beträgt 15 Jahre. Voraussetzung sind vorhandene Eigenmittel. In den alten Ländern müssen diese mindestens 15 Prozent, in ▶



den neuen Ländern und Berlin mindestens 10 Prozent der förderfähigen Kosten ausmachen. Ist dies gegeben, können Sie in den alten Ländern bis auf 45 Prozent, in den neuen Ländern und Berlin bis auf 50 Prozent der förderfähigen Kosten aufstocken. Der Höchstbetrag liegt bei 500.000 Euro (Stand: März 2012). Detaillierte Erläuterungen finden Sie unter [www.kfw.de](http://www.kfw.de).

**Umweltschutzmaßnahmen fördern**

Freiberufler oder privatwirtschaftliche Unternehmen können mit dem „KfW-Energieeffizienzprogramm“ etwas für die Umwelt tun. Der zinsgünstige Kredit dient für Maßnahmen, die wesentliche Energieeinspareffekte erzielen. Sie können damit zum Beispiel Gebäude sanieren oder neu bauen, in Maschinenparks, Anlagentechnik inklusive Heizung, Beleuchtung und Warmwasser oder auch in Informations- und Kommunikationstechnik investieren. Finanziert werden grundsätzlich bis zu hundert Prozent Ihrer Investitionen und maximal 25 Millionen Euro pro Vorhaben (Stand: März 2012). Der Kredit läuft in der Regel bis zu fünf oder zehn Jahre. Dagegen finanzieren Sie mit dem „KfW-Umweltprogramm“ allgemeine Umweltschutzmaßnahmen: Sie könnten biogas- oder erdgasbetriebene Fahrzeuge anschaffen, zum Boden- und Grundwasserschutz sowie zur Abfallvermeidung beitragen. Bei diesem Programm liegt der Höchstbetrag in der Regel bei zehn Millionen Euro pro Vorhaben. Alles Weitere steht unter [www.kfw.de](http://www.kfw.de).

**WEITERE INFORMATIONSQUELLE**

Neben den vorgestellten Förderprogrammen gibt es weitere Möglichkeiten. Lohnenswert ist ein Blick in eine vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie betreute Datenbank. Sie erhalten dort einen Überblick über alle Förderprogramme und Finanzhilfen des Bundes, der Länder sowie der Europäischen Union. Über eine Schnellsuche können Sie zum Beispiel komfortabel nach Förderarten oder Fördergebieten selektieren. Bei Bedarf führt ein Förderassistent schrittweise zum passenden Förderprogramm. Sehr aufschlussreich sind auch die Sparten Förderwissen und Förderorganisationen. Diese umfangreiche Recherchequelle finden Sie unter [www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de).

**Linktipp**



Wichtige Förderprogramme, Anlaufstellen und Unterstützungsmöglichkeiten des Bundes und der einzelnen Länder sind im Internet für Sie aufgeführt unter [www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de) > Themenhefte „durchstarten“ > Existenzgründung > Finanzierung und Förderung.



Auch Investitionen in Umweltschutz oder Energieeffizienz werden mit zinsgünstigen Krediten gefördert.

Ihre große Checkliste: Gut vorbereitet?

Diese Checkliste fasst die im Heft beschriebenen Schritte zusammen und hilft Ihnen dabei, den Verlauf Ihres Gesamtprojekts Existenzgründung zu überprüfen. So sehen Sie auf einen Blick, ob Sie alle Punkte von der Idee über die Planung und Realisierung bis zur Nachbereitung in die Wege geleitet haben.

**Checkliste** Seite

<p><b>A) Sind Sie ein Gründertyp?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Ich bin die Checkliste „Bin ich ein Gründertyp?“ durchgegangen und habe mindestens 21 Punkte erreicht.</li> <li>■ Ich kann mit Überzeugung über mich selbst sagen: „Ich bin ein Gründertyp!“</li> </ul> <p><b>B) Die Planung</b></p> <p><b>1) Beratung, Coaching, Weiterbildung</b></p> <p>Ich habe ...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ... mich über die formalen Anforderungen für Existenzgründer informiert.</li> <li>■ ... Angebote der Bundesagentur für Arbeit für Gründungswillige genutzt, zum Beispiel ein persönliches Beratungsgespräch.</li> <li>■ ... mich über die staatlichen Fördermöglichkeiten für eine Gründungsberatung informiert.</li> <li>■ ... Seminare und Workshops für Existenzgründer besucht (beispielsweise bei einer Gründungsagentur oder einer Kammer).</li> <li>■ ... meine individuellen Fragen zur Existenzgründung mit einem fachkundigen Berater im Rahmen einer Vorgründungsberatung besprochen. Zuvor habe ich die fachliche Eignung meines Beraters mithilfe der Checkliste überprüft.</li> <li>■ ... Weiterbildungsangebote in Anspruch genommen, um mir nötige Kompetenzen (zum Beispiel Buchführung, Personalführung etc.) anzueignen.</li> <li>■ ... mit einem Steuerberater und mit dem Finanzamt steuerliche Fragen abgeklärt.</li> <li>■ ... mich mit meinem/-r Lebenspartner/-in, meiner Familie beraten und sichergestellt, dass sie mir bei meiner Existenzgründung „Rückendeckung“ geben.</li> </ul> <p><b>2) Ihre Geschäftsidee</b></p> <p>Ich habe überprüft, dass ...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ... mein Produkt/meine Dienstleistung vom Markt benötigt oder gewünscht wird.</li> <li>■ ... ich fachlich bestens für das von mir Angebotene gerüstet bin.</li> <li>■ ... nicht andere Unternehmen bereits Rechte, Patente oder Lizenzen an meiner Idee besitzen, die mir das Anbieten verhindern.</li> <li>■ ... ich die richtige Standortwahl für mein Unternehmen getroffen habe.</li> <li>■ ... die Kundengruppen vor Ort, die Konkurrenzsituation sowie Kosten (Miete und Gewerbesteuer) passend für mein Vorhaben sind.</li> <li>■ ... das Image von Stadt oder Ort sowie Infrastruktur und Freizeitangebote attraktiv sind für potenzielle Mitarbeiter.</li> <li>■ ... ich mit der Branche, in der ich gründen will, vertraut bin. Mit anderen Unternehmern aus der Branche habe ich mich über deren Erfahrungen ausgetauscht.</li> </ul> <p>Ich weiß genau ...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ... wer meine Kunden sein sollen.</li> <li>■ ... welchen Preis ich für mein Produkt/meine Dienstleistung verlangen kann.</li> <li>■ ... wer meine Konkurrenten sind, mit welchen Werbemaßnahmen sie den Markt ansprechen und wie ich mich gegen sie durchsetzen kann.</li> </ul>	<p>12-13 ✓</p> <p>14-17 ✓</p> <p>18-21 ✓</p>
---	--



Checkliste 

**3) Die Gründungsform**

Die Form meiner Gründung ist:

- Neugründung
- Franchising
- Beteiligung
- Unternehmensnachfolge/Übernahme
- Klein Gründung
- Spin-off/Ausgründung
- Start-up (Internetbranche)
- E-Business (Online-Handel)

Über die Besonderheiten meiner Gründungsform bin ich bestens informiert. Mit meinem Berater habe ich alle Fragen geklärt.

22-25 

**4) Ihr Businessplan**

Mein Businessplan enthält alle nötigen Punkte:

- Zusammenfassung des Vorhabens
- Ausführliche Beschreibung der Geschäftsidee
- Beschreibung von Produkt/Dienstleistung
- Ausführliche Marktanalyse
- Informationen zu beabsichtigten Marketingstrategien
- Meine Personalplanung
- Abwägung von Chancen und Risiken
- Finanzplanung und Finanzbedarf
- Terminplan mit wichtigen Meilensteinen
- Die Tipps zum Businessplan habe ich berücksichtigt, Fehler vermieden.

Für Gründer, die eine staatliche Förderung, zum Beispiel den Existenzgründerzuschuss der Bundesagentur für Arbeit, beantragen wollen:

- Fachkundige Stellungnahme eingeholt

26-29 

**5) Finanzplanung, Fördermöglichkeiten und finanzielle Hilfen**

- Die verschiedenen Kapitalarten und ihre Vor- und Nachteile sind mir bekannt.
- Die Checkliste zur Finanzierungsplanung habe ich durchgearbeitet.
- Alle wichtigen Fragen habe ich mit einem Fachberater geklärt.

30-37 

Ich habe ...

- ... ein Gespräch mit der Bank geführt.
- ... eine Liquiditätsplanung erstellt.
- ... eine Kapitalbedarfsplanung erstellt.
- ... eine Rentabilitätsplanung erstellt.
- ... Finanzierungsmöglichkeiten erfragt.
- ... mich über EU-Förderungen informiert.
- ... mich über die Förder- und Kreditangebote der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) informiert.
- ... weitere Fördermöglichkeiten in der Förderdatenbank des BMWi recherchiert.
- ... Businessplan-Wettbewerbe angefragt.

Checkliste 

**6) Letzter Check vor dem Start**

- Ich habe mich für folgende Rechtsform entschieden:
- Über die damit verbundenen rechtlichen und steuerlichen Pflichten bin ich informiert.

Ich bin:

- Gewerbetreibender
- Freiberufler

38-45 

**Ich habe mich ausreichend informiert über:**

**Steuern:**

- Einkommensteuer
- Gewerbesteuer (nur Gewerbetreibende)
- Umsatzsteuer
- Lohnsteuer

**Versicherungen:**

- Krankenversicherung
- Krankentagegeldversicherung
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Altersvorsorge/Rentenversicherung
- Sachversicherungen (Einbruch, Feuer, Sturm)
- Betriebshaftpflichtversicherung
- Unfallversicherung (Berufsgenossenschaft)
- Vermögensschadenhaftpflicht

**Weitere Rahmenbedingungen habe ich geprüft:**

- Recht und Verträge
- Marketing, Werbung, Firmenauftritt
- Die Checkliste „Ideen für günstige Marketingstrategien“ habe ich durchgearbeitet.

**C) Die Realisierung**

Ich kenne mich mit folgenden wichtigen Themen aus:

- Kundengewinnung (Akquise)
- Arbeits- und Gesundheitsschutz
- Controlling
- Krisenvorbeugung und -management
- Qualitätsmanagement
- Umweltschutz
- Unternehmensregister
- Werbung und Marketing
- Work-Life-Balance

46-51 

**Die folgenden Fördermöglichkeiten nach der Gründung sind mir bekannt:**

- Gründercoaching Deutschland
- Coachingzuschuss für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit
- Förderung für Unternehmensberatungen
- ERP-Gründerkredit – StartGeld
- ERP-Kapital für Gründung

52-54





Holen Sie sich Rat von erfahrenen Experten, damit der berufliche Aufstieg funktioniert.

## Links

Auf Ihrem Weg in die berufliche Selbstständigkeit erhalten Sie Hilfe von vielen Seiten. Während der Vorbereitung werden Sie sich oft im Internet informieren, doch auch direkt bei Behörden und offiziellen Stellen um Rat bitten. Hier haben wir für Ihre Recherche noch einmal die wichtigsten Links zusammengestellt:

### Existenzgründerportal

Das Existenzgründerportal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie gibt einen umfassenden Einblick und stellt hilfreiche Arbeitsmittel rund um das Thema Existenzgründung zur Verfügung.

[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

### Unternehmensportal

Hier finden Sie neben Checklisten und Übersichten viel Wissenswertes zu Förderprogrammen, Marketing und Liquidität sowie eine Unternehmenswerkstatt.

[www.bmwi-unternehmensportal.de](http://www.bmwi-unternehmensportal.de)

### Bundesagentur für Arbeit

Informieren Sie sich zum Beispiel über die unterschiedlichen Formen der Selbstständigkeit oder über finanzielle Hilfen. Links und Broschüren ergänzen das Angebot der Bundesagentur für Arbeit. Menüpunkt [Bürgerinnen und Bürger > Arbeit und Beruf > Existenzgründung](#)

Menüpunkt [Veröffentlichungen > Themenhefte „durchstarten“ > Existenzgründung](#)

[www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de)

### Gründerinnenportal

Gründungsinteressierte Frauen sowie Unternehmerinnen finden auf diesem Internetportal Hintergrundinformationen und Serviceangebote zur unternehmerischen Selbstständigkeit von Frauen.

[www.existenzgruenderinnen.de](http://www.existenzgruenderinnen.de)

### Deutscher Industrie- und Handelskammertag

Hier können Sie sich über Gründung, Finanzierung, Nachfolge oder Unternehmensführung, aber auch Sach- und Fachkundeprüfungen erkundigen. [Deutscher Industrie- und Handelskammertag > Themenfelder > Starthilfe und Unternehmensförderung](#)

[www.dihk.de](http://www.dihk.de)

### Wirtschaftlichkeit in Industrie und Handwerk

Kleine und mittelständische Unternehmen werden vom RKW Deutschland, Mittler zwischen Bund und Ländern, beispielsweise über Existenzgründung, Unternehmensführung, Finanzierung oder Marketing beraten.

[www.rkw-d.de](http://www.rkw-d.de)

### Kreditanstalt für Wiederaufbau

Die KfW Bankengruppe fördert Privatkunden, Unternehmen sowie Kommunen und gemeinnützige Einrichtungen.

[www.kfw.de](http://www.kfw.de)

### Zentralverband des deutschen Handwerks

Von der einzelbetrieblichen Beratung über Informationsschriften bis hin zu Veranstaltungen: Der ZDH will mit guter Beratung die Leistungsfähigkeit des Handwerks stärken. [Zentralverband des deutschen Handwerks > Gewerbeförderung > Betriebsberatung](#)

[www.zdh.de](http://www.zdh.de)

### Existenzgründungen aus der Wirtschaft

Die Ziele des Förderprogramms EXIST sind, das Gründungsklima zu verbessern, Unternehmergeist an Universitäten zu verbreiten sowie die Anzahl technologieorientierter und wissensbasierter Gründungen zu steigern.

[www.exist.de](http://www.exist.de)

### Freie Berufe

Gründungsleitfaden, Informationen zur Rechtsform und Versicherungspflicht, Steuertipps. Hier gibt es viele Hinweise für die freiberufliche Existenzgründung.

[www.freie-berufe.de](http://www.freie-berufe.de)

### Mediafon

Hier gibt es Beratung zu allen unmittelbar beruflichen Fragen Selbstständiger aus allen Berufen und Branchen wie Honorar oder Branchenentwicklung.

[www.mediafon.net](http://www.mediafon.net)

### Gründungskatalog

Die neutrale Plattform hält mehr als 8.700 Einträge systematisch in gut 800 Kategorien geordnet bereit, darunter Methoden der Betriebsführung, Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit, regionale Gründung oder Gründungsevents.

[www.gruendungskatalog.de](http://www.gruendungskatalog.de)

### Nexxt-change

Die nexxt-change Unternehmensbörse bietet Planungs-, Förder- und Finanzierungshilfe. Außerdem können Sie hier nach Verkaufsangeboten suchen oder selbst ein Gesuch aufgeben. Ein bundesweiter Veranstaltungskalender ergänzt das Angebot.

[www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org)



# Weitere Angebote im **BiZ**

Zu folgenden Themen gibt es Hefte zum Mitnehmen. Diese Hefte (PDF) und dazugehörige Online-Module finden Sie im Internetportal der Bundesagentur für Arbeit.

**Zum Mitnehmen!**

- Familie und Beruf
- Existenzgründung
- Soldaten auf Zeit
- 45plus – Ihre Erfahrung zählt
- Jobchancen ohne Ausbildung
- Weiter durch Bildung
- Berufliche Reha
- Zeitarbeit

[www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de) >  
Veröffentlichungen > durchstarten



**Außerdem im BiZ:**

Die durchstarten Infomappen bieten Informationen zu Berufs- und Quereinstieg, beruflichen Alternativen und Weiterbildungsmöglichkeiten (28 Mappen).



**durchstarten**   
Einstieg & Weiterbildung

 **Bundesagentur  
für Arbeit**