Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

impulse für wachstum
existenz gründung

Mittelstandspolitik, Existenzgründungen, Dienstleistungen

Starthilfe

Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit

www.bmwi.de

Text und Redaktion
Bundesministerium für Wirtschaft
und Technologie
Öffentlichkeitsarbeit, Berlin

PID Arbeiten für Wissenschaft und
Öffentlichkeit GbR
Regine Hebestreit, Bernd Geisen
Köln, Berlin

Bestellservice/Versand
Bestelltelefon: 03018/615-4171
E-Mail: bmwi@gvp-bonn.de
Internet: www.bmwi.de

Produktion
PRpetuum GmbH, München

Druck
westermann druck GmbH, Braunschweig

30. überarbeitete Auflage, Juli 2007
Der Umwelt zuliebe gedruckt auf Recyclingpapier

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
unterstützt den Deutschen Gründerpreis. Der Deutsche
Gründerpreis wird von den Partnern stern, Sparkassen,
ZDF und Porsche ausgelobt

Herausgeber
Bundesministerium für Wirtschaft
und Technologie
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
www.bmwi.de

Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

Mittelstandspolitik, Existenzgründungen, Dienstleistungen

Starthilfe

Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit

Inhalt

Vorwort 4

1. Zum Start in den Start 5
Warum nicht? „Karriere“ als Mittelständler 5
Stufen: Schritt für Schritt in die Selbständigkeit 6

2. Die Entscheidung 9
Dreh- und Angelpunkt: Die Gründerperson 9
Hürden kennen – Hürden nehmen 12
Wer hilft? Beratung – oder ich weiß, dass ich nichts weiß 13
Gewusst wie: Know-how für Existenzgründer 15
Die Familie im Nacken? Probleme und Lösungen für Existenzgründerinnen 16
Ideen mit Diplom – Gründungen aus Wissenschaft und Hochschule 17
Nicht aus der Not heraus – Gründungen aus der Arbeitslosigkeit 18
Aus Erfahrung gut – ältere Gründerinnen und Gründer 21
Willkommen – Gründungen durch Migranten 22

3. Der Gründungsweg 23
So oder so: Wege zum eigenen Unternehmen 23
Kleingründung 26
Einer nach dem anderen: Unternehmensnachfolge/Betriebsübernahme 29
Konzept gegen Gebühr: Franchising 31

4. Der Businessplan 34
Von der Idee zum Erfolg: Der Businessplan 34
Festen Boden unter den Füßen: Der Standort 43

5. Die Finanzierung 45
Lohnt sich der Aufwand? Rentabilitätsvorschau 45
Was soll der Spaß kosten? Kapitalbedarf 47
Wer soll das bezahlen? Finanzierung 50
Wenn die Bank keinen Kredit gibt: Beteiligungskapital 53
Öffentliche Starthilfen: Förderprogramme 54
Geld gegen Vertrauen: Kreditwürdigkeit 55
Mieten statt kaufen: Leasing 58

6. Die Formalitäten 61
Passend für jeden Zweck: Rechtsform 61
Nomen est omen: Der Name des Unternehmens 67
Alles mit rechten Dingen: Anmeldungen und Genehmigungen 68
Klare Verhältnisse: Verträge und Verhandlungen 71

7. Die Absicherung **74**
Sicherheit für alle Fälle: Betriebliche Versicherungen 74
Und selbst? Persönliche Absicherung für Unternehmer 77
Wenn Sie Ihr Unternehmen wieder aufgeben 79

8. Das Kaufmännische Einmaleins **80**
Mit spitzem Bleistift: Die Zahlen in Ihrem Unternehmen 80
Welche Einnahmen und Ausgaben habe ich? Buchführung 81
Ist mein Unternehmen zahlungsfähig? Liquiditätsplanung 83
Welche Kosten habe ich? Kostenrechnung 85
Welche Preise soll ich nehmen? Preiskalkulation 85
Sind alle Rechnungen bezahlt? Forderungsmanagement 87
Wie erfolgreich arbeitet mein Unternehmen? Erfolgsrechnung 89
Habe ich gut geplant? Soll-/Ist-Vergleich 91
Wie hoch ist mein Gewinn? Jahreserfolgsrechnungen 92

9. Das Unternehmen führen **94**
Kunden und Konkurrenz immer im Blick: Marketing 94
Rechnen Sie mit dem Finanzamt: Steuern 100
So gut wie Ihre Mitarbeiter: Personal 102
Der Bessere gewinnt: Qualitätsmanagement 106
Gemeinsam stärker: Kooperationen nutzen 107
Ressourcen schützen: Betrieblicher Umweltschutz 109
Mit klarem Blick: Krisen vermeiden 110

10. Service **113**
Gewusst wo: Adressen 113
BMWi-Existenzgründungsportal: www.existenzgruender.de 120
Weitere Internet-Adressen 121
Fachbegriffe kurz und bündig 124
Bestellfax 127
Fragebogen 128

Vorwort

Wohl überlegt und sorgfältig geplant

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

Festes Fundament

Ziel dieser Broschüre ist, Ihnen dabei zu helfen, ein festes Fundament für Ihre eigene Zukunft zu bauen. Ziel ist auch, damit den zentralen Pfeiler unserer Wirtschaft insgesamt zu festigen und zu verstärken. Immerhin erbringen die selbständigen Unternehmer und Unternehmerinnen des Mittelstandes etwa die Hälfte der gesamten Wirtschaftsleistung (Bruttowertschöpfung). Sie sind Arbeitgeber für mehr als zwei Drittel aller Beschäftigten hierzulande. Darüber hinaus übernehmen sie die Ausbildung von mehr als 80 Prozent aller Auszubildenden: eine stolze Leistung. Kein Wunder also: Mittelständische Existenzgründungen sind eine unabdingbare Voraussetzung für die Dynamik und Stabilität unserer Volkswirtschaft. Dabei ist der Anteil der Frauen an den Gründungen in Deutschland in den letzten drei Jahrzehnten kontinuierlich angestiegen. Er liegt mittlerweile bei 40 Prozent (Vollerwerb: 33,3 Prozent; Nebenerwerb: 44,8 Prozent) (Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2007).

Um die Bedeutung der mittelständischen Unternehmen für Wachstum und Beschäftigung zu unterstreichen, hat die Bundesregierung im Juni 2006 die Mittelstandsinitiative ins Leben gerufen. Sie enthält alle wesentlichen von der Bundesregierung umgesetzten, auf den Weg gebrachten und geplanten mittelstandsrelevanten Maßnahmen. Dazu zählen u.a. der systematische Abbau von bürokratischen Hemmnissen, die Stärkung der Innovationsfähigkeit des Mittelstandes, die Modernisierung der beruflichen Bildung und die Sicherung des Fachkräfte-Nachwuchses sowie die Verbesserung der Finanzierungsmöglichkeiten zur Erleichterung der Investitionstätigkeit.

Über 20 Jahre „Starthilfe“

Dabei ist die vorliegende „Starthilfe“-Broschüre schon so etwas wie ein „Klassiker“. Seit mehr als 20 Jahren gibt das Bundeswirtschaftsministerium jungen Unternehmerinnen und Unternehmern mit seinen Informationen „Starthilfe“ beim Aufbau einer selbständigen Existenz. Über all diese Jahre sind dabei – bei grundlegenden Überarbeitungen und regelmäßigen Neuauflagen – immer wieder aktuelle Themen und neue Zielgruppen berücksichtigt worden. Auch dieser jetzt veröffentlichte Band bietet eine Reihe neuer und praxisnaher Hilfen für die Existenzgründung und auch für die Unternehmensführung: Z. B. eine ausführliche Anleitung für den Businessplan, Hinweise zu Verträgen und Verhandlungen, Informationen zur Planung und Durchführung von Kooperationen oder eine einfache Einführung in das „Kaufmännische Einmaleins“.

Seit den achtziger Jahren ist die „Starthilfe“ rund neun Millionen Mal bestellt worden. Die Akzeptanz der Starthilfe-Broschüre zeigt das Ergebnis der seit mehr als fünf Jahren durchgeführten Fragebogenaktion und die Auswertung der vielen zurückgesandten Fragebögen. Die allermeisten, die sich an der Meinungsumfrage beteiligt haben, bewerten die Starthilfe mit „sehr gut“ und „gut“. Dabei wird sie – auch dank Ihrer Anregungen – immer wieder verbessert und auf den neuesten Stand gebracht. Weitere Ergänzungen bietet Ihnen das BMWi in Informationsmedien wie beispielsweise der CD-ROM „Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen“. Die Reihe der GründerZeiten (Bestellfax s. Service), immerhin mittlerweile über 50 themenbezogene Ausgaben, wird immer wieder komplett überarbeitet. Darüber hinaus verschafft das Existenzgründungsportal des Bundeswirtschaftsministeriums unter **www.existenzgruender** Gründerinnen und Gründern Zugang zu einer Vielzahl von Informationen und praktische Hilfe im Internet.

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

Ihr
Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie

1. Zum Start in den Start

Warum nicht? „Karriere“ als Mittelständler

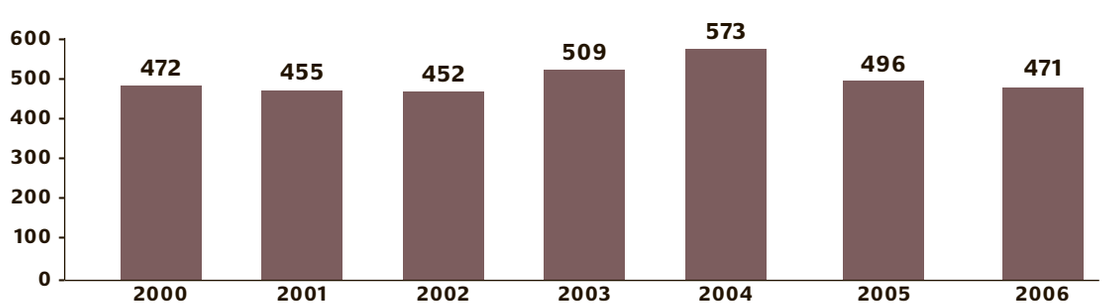
Die Zahl der Existenzgründungen in Deutschland ist weiterhin hoch. Das ist gut so: Denn gerade die kleinen und mittleren – mittelständischen – Unternehmen haben besonderen Anteil an der gesamten Wirtschaftsleistung der Bundesrepublik. Nicht zuletzt deswegen, weil durch jede Gründung durchschnittlich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

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

Sie wollen

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

Existenzgründungen in Deutschland in 1.000



Quelle: Institut für Mittelstandsforschung Bonn 2007

Stufen:
Schritt für Schritt in die Selbständigkeit

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

Schritt 1: Die Entscheidung

Sind Sie ein Unternehmertyp?

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

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

Lassen Sie sich beraten und gleichen Sie Schwächen aus!

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

- Zu welchen Fragen brauchen Sie Beratung?
- Wer kann Ihnen je nach Fragestellung weiterhelfen?
- Was sollten Sie beim Abschluss von Beraterverträgen beachten?
- Informieren Sie sich über die Beratungsförderung des Bundes.

BMWi-Online-Hilfen

- **Fahrplan in die Selbständigkeit**
  Der Fahrplan in die Selbständigkeit zeigt Ihnen die wichtigsten Stationen Ihres Gründungsweges und führt Sie sicher zu Ihrem Gründungsziel. Die Notizfunktion ermöglicht Ihnen, eigene Anmerkungen zu speichern. www.existenzgruender.de – Software und Downloads
- **PC-Lernprogramm „Existenzgründungsberater“**
  Das PC-Lernprogramm informiert Sie über die einzelnen Schritte einer Unternehmensgründung.
- **Online-Businessplaner**
  Die Informationen und Tools helfen Ihnen bei der Vorbereitung Ihres Businessplans. www.existenzgruender.de/businessplaner
- **CD-ROM Softwarepaket für Existenzgründer und junge Unternehmen**
  Einen Überblick über Inhalte, Funktionen und Zielgruppe erhalten Sie im Internet. www.softwarepaket.de
- **Zeitplaner für die Selbständigkeit**
  Mit diesem Tool können Sie die einzelnen Aufgaben und Etappen Ihres Gründungsvorhabens zeitlich planen.
  www.existenzgruender.de/zeitplaner
- **Online-Check Beratung**
  Vermeiden Sie, dass Ihr Vorhaben scheitert, weil Sie sich nicht genügend informiert haben. Stellen Sie fest, wie es um Ihren Beratungsbedarf steht. www.existenzgruender.de – Software und Broschüren
- **eTraining „Vorbereitung auf das Bankgespräch“**
  Mit diesem Lernprogramm können Sie sich gründlich auf Ihr Gespräch mit der Bank vorbereiten.
  www.existenzgruender.de – Software und Broschüren

Sie haben sich entschieden? Dann weiter ...

Schritt 2: Die Planung

Klären Sie Ihre Geschäftsidee!

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

Suchen Sie eine Geschäftsidee?

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

Schreiben Sie Ihren Businessplan auf!

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

Kalkulieren Sie Ihren Verdienst!

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

Das Konzept steht nun. Jetzt muss es finanziert werden!

Schritt 3: Der Finanzplan

Kalkulieren Sie das benötigte Startkapital!

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

Ermitteln Sie alle möglichen Finanzquellen!

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

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

Schritt 4: Das Unternehmen

Erledigen Sie alle notwendigen Formalitäten!

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

Sorgen Sie für das Finanzamt vor!

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

Denken Sie an die Risikovorsorge im Unternehmen!

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

Denken Sie an Ihre persönliche Absicherung und die Ihrer Familie!

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

Lassen Sie sich auch nach der Eröffnung weiter beraten!

Nach dem Unternehmensstart kommen neue Aufgaben auf Sie zu. Lassen Sie sich vor allem zu finanziellen Belangen weiter beraten. Fragen Sie dazu Ihren Steuerberater. Oder engagieren Sie im Zweifelsfall einen Unternehmensberater.

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

Sind Sie Scheinselbständige/r?

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

Quelle: Deutsche Rentenversicherung Bund

2. Die Entscheidung

Dreh- und Angelpunkt: Die Gründerperson

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

Checkliste: Sind Sie ein Unternehmertyp?

Ihre Einstellung zum Thema berufliche Selbständigkeit	Ja	Nein
Können Sie sicher sein, dass Sie nicht aus der Not heraus gründen, sondern, weil Sie davon überzeugt sind, dass die berufliche Selbständigkeit das Richtige für Sie ist?	☐	☐
Welche Ziele wollen Sie mit Ihrer beruflichen Selbständigkeit erreichen? Sind diese Ziele realistisch? Haben Sie Ihre Geschäftsidee gut durchdacht und sind Sie von Ihren Erfolgsaussichten überzeugt?	☐	☐
Werden Sie sich ausreichend Zeit nehmen, um sich auf Ihre Gründung vorzubereiten?	☐	☐
Sind Sie in der Lage, sich ein realistisches Bild über Ihren zukünftigen Unternehmer-Alltag zu machen?	☐	☐
Kennen Sie (z. B. über Ihren Bekannten-/Freundeskreis) Unternehmerinnen oder Unternehmer?	☐	☐
Ihre persönlichen Voraussetzungen		
Sind Sie gesund und körperlich fit?	☐	☐
Achten Sie darauf, dass Sie fit bleiben?	☐	☐

	Ja	Nein
Haben Sie mit Ihrer Familie darüber gesprochen, was sich für Sie durch Ihre Selbständigkeit ändern wird?	☐	☐
Hält Ihnen Ihre Familie den Rücken frei?	☐	☐
Sind Sie bereit, vor allem in den ersten Jahren überdurchschnittlich viel zu arbeiten (evtl. auch abends und am Wochenende)?	☐	☐
Sind Sie bereit, in den ersten Jahren auf Ihren Urlaub zu verzichten?	☐	☐
Bewahren Sie einen kühlen Kopf, auch wenn es hektisch zugeht?	☐	☐
Können Sie sich von Stresssituationen schnell erholen?	☐	☐
Setzen Sie Ihre selbst gesteckten Ziele auch um?	☐	☐
Packen Sie auch unangenehme Themen an und versuchen, sie zu lösen?	☐	☐
Sehen Sie Rückschläge und Enttäuschungen als Herausforderungen an, es beim nächsten Mal besser zu machen?	☐	☐
Haben Sie den Eindruck, dass Sie an Ihren Aufgaben wachsen?	☐	☐
Suchen Sie sich Hilfe, wenn Sie ein bestimmtes Problem nicht selbst lösen können?	☐	☐
Nehmen Sie Kritik an, ohne sich dadurch verunsichern zu lassen?	☐	☐
Haben Sie die Erfahrung gemacht, dass Sie aus Ihren Fehlern lernen?	☐	☐
Kennen Sie Ihre persönlichen Grenzen und Ihre Leistungsfähigkeit?	☐	☐
Sind Sie in der Lage, das Für und Wider von Risiken einzuschätzen und auf dieser Grundlage zu entscheiden?	☐	☐
Verfügen Sie über persönliche Kontakte, die Sie auch für Ihre berufliche Selbständigkeit nutzen können?	☐	☐
Gehen Sie gerne auf Menschen zu?	☐	☐
Haben Sie den Eindruck, dass Sie Ihre Gesprächspartner von Ihren Argumenten überzeugen und von Ihren Ideen begeistern können?	☐	☐
Können Sie sich gut in andere Menschen hineinversetzen?	☐	☐
Ihre Einstellung zum Thema Geld		
Können Sie ruhig schlafen, auch wenn Sie kein festes Einkommen haben?	☐	☐
Sind Sie bereit und in der Lage, sich in der ersten Zeit u.U. finanziell einzuschränken?	☐	☐
Können Sie diszipliniert mit Geld umgehen und Reserven (z. B. für Kredittilgung, Steuern) anlegen, auch wenn Sie dabei auf Neuanschaffungen (bspw. neues Auto, neuer Schreibtisch) zunächst verzichten müssen?	☐	☐
Sind Sie bereit, auch wenn es nicht zu den angenehmen Aufgaben gehört, sich über Finanzierungsmöglichkeiten zu informieren?	☐	☐
Haben Sie bereits einen guten Kontakt zu dem Kundenbetreuer Ihrer Bank?	☐	☐

	Ja	Nein
Verfügen Sie über finanzielle Reserven, um eine erste Durststrecke (ca. 6 Monate) zu überbrücken?	☐	☐
Würde Ihr Lebens-/Ehepartner in der ersten Phase für Ihren gemeinsamen Lebensunterhalt aufkommen?	☐	☐

Ihr fachliches Know-how

Passt Ihre bisherige berufliche Tätigkeit zu dem Vorhaben und der Branche, in der Sie sich selbständig machen wollen?	☐	☐
Verfügen Sie über nachweisbare Qualifikationen, um andere davon zu überzeugen, dass Sie ein „Meister Ihres Fachs“ sind?	☐	☐
Können Sie mit der in Ihrer Branche üblichen Computersoftware umgehen?	☐	☐
Wissen Sie, was Sie können und vor allem, was Sie nicht können?	☐	☐
Können Sie fachliche Defizite ausgleichen (z. B. durch Schulungen, Partner, Mitarbeiter)?	☐	☐
Sind Sie mit den Zukunftsprognosen Ihrer Branche vertraut?	☐	☐
Sorgen Sie dafür, dass Sie fachlich immer auf dem neuesten Stand sind?	☐	☐

Ihr unternehmerisches Know-how

Verfügen Sie über kaufmännisches oder betriebswirtschaftliches Know-how?	☐	☐
Wissen Sie, welche behördlichen/formalen Auflagen Sie erfüllen müssen?	☐	☐
Haben Sie Erfahrungen mit der Anleitung und Führung von Personal?	☐	☐
Können Sie Aufgaben delegieren?	☐	☐
Sind Sie mit Marketing und Vertrieb vertraut?	☐	☐
Haben Sie bereits Verkaufsverhandlungen geführt?	☐	☐
Haben Sie bereits Kontakte zu potenziellen Auftraggebern, Lieferanten und/oder Kooperationspartnern?	☐	☐
Wissen Sie, auf was es bei der Standortsuche ankommt?	☐	☐
Können Sie unternehmerische Know-how-Defizite ausgleichen (z. B. durch Schulungen, Mitarbeiter, Partner)?	☐	☐
Wissen Sie, wo Sie sich Informationen und Rat holen können?	☐	☐

Weiterführende Informationen:

Tests, mit deren Hilfe Sie Ihre Unternehmerperson überprüfen können finden Sie z. B. hier:

- BMWi-Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen (CD-ROM) (siehe Bestellfax)
- www.softwarepaket.de
- www.existenzgruender.de – Start – Entscheidungen treffen – Gründerperson

Hürden kennen – Hürden nehmen

Auf dem Weg zum eigenen Unternehmen (und auch nach der Eröffnung) müssen Sie mit jeder Menge Hindernissen rechnen. Stellen Sie sich darauf ein und informieren Sie sich über die verschiedenen Fallstricke und Hürden, um ihnen rechtzeitig auszuweichen.
Nach einer Untersuchung der KfW Mittelstandsbank stehen die folgenden „Pleite-Ursachen" fast alle direkt oder indirekt mit der Gründer-Person in Verbindung:

- **Finanzierungsmängel**
  Viele Gründer haben bei der Gründungsfinanzierung oft ihren kurzfristigen Kapitalbedarf (um laufende Rechnungen zu bezahlen) falsch eingeschätzt und daraufhin ihre Liquidität falsch geplant. Probleme gibt es in dieser Situation vor allem dann, wenn Kunden schleppend oder vielleicht überhaupt nicht zahlen. Gefährlich auch: ein zu hoher Preis bei einer Unternehmens-Übernahme.

→ Kapitalbedarf sorgfältig berechnen (s. „Was soll der Spaß kosten? Kapitalbedarf").

- **Informationsdefizite**
  Gründer wissen oft zu wenig vom Marktgeschehen. Sie überschätzen z. B. die Nachfrage für ihr Produkt oder ihre Dienstleistung und unterschätzen die Konkurrenz.

→ Sorgfältige Kunden- und Konkurrenzanalyse (s. „Von der Geschäftsidee zum Unternehmensplan: Das Konzept"; „Kunden und Konkurrenz immer im Blick: Marketing").

- **Qualifikationsmängel**
  An der fachlichen Qualifikation mangelt es bei Gründern so gut wie nie. Dafür umso mehr an kaufmännischen und unternehmerischen Kenntnissen. Gerade die Branchenerfahrung ist aber der Schlüssel zum Erfolg.

→ Defizite ausgleichen (s. „Gewusst wie: Know-how für Existenzgründer")!

- **Planungsmängel**
  Hier gibt es zwei Mangel-Varianten: Entweder ist die Planung des Unternehmens-Aufbaus fehlerhaft oder die Planung ist gut, wird aber nicht eingehalten.

→ Planung in Schritte zerlegen und Erledigtes abhaken (s. „Von der Geschäftsidee zum Unternehmensplan: Das Konzept").

- **Familienprobleme**
  Familiäre Probleme sind umso einflussreicher, je kleiner ein Unternehmen ist. Gravierend ist hier vor allem, wenn der Ehepartner die familiären Belastungen gerade in der Anfangsphase nicht oder nicht länger hinnehmen will.

→ Von vornherein mit Partnerin oder Partner gemeinsam planen (s. „Sind Sie ein Unternehmertyp? Die Familie im Nacken: Probleme und Lösungen für Existenzgründerinnen").

- **Überschätzung der Betriebsleistung**
  Viele Gründer schätzen die Leistungsfähigkeit ihres Unternehmens völlig falsch ein. Oft ist auch der Umsatz des Betriebes zu gering im Verhältnis zu den hohen Investitionen oder Fixkosten.

→ Erträge so genau wie möglich vorausberechnen und Kosten so niedrig wie möglich halten (s. „Lohnt sich der Aufwand? Rentabilitätsvorschau").

Wer hilft? Beratung – oder ich weiß, dass ich nichts weiß

Wenn Sie ein eigenes Unternehmen gründen wollen: Lassen Sie sich bei allem, was Sie auf Ihrem Weg zur Selbständigkeit planen und tun, beraten. Beratung ist kein Nachhilfeunterricht, Beratung ist Entscheidungshilfe. Informationsdefizite sind immerhin die zweithäufigste Ursache für Pleiten! Fragen Sie erfahrene Partner und Berater, die sich in Ihrer Branche auskennen, um Rat. Auch in den ersten Jahren nach Ihrer Firmengründung.

Eine erste Beratung klärt zunächst folgende Fragen:

- Reichen meine persönlichen und fachlichen Kenntnisse aus?
- Stimmen meine Markteinschätzungen?
- Sind meine finanziellen Überlegungen realistisch?
- Ist meine Geschäftsidee Erfolg versprechend?
- Lohnt es sich für mich, das Risiko der Selbständigkeit einzugehen?

Den richtigen Berater finden

Je nachdem, ob Sie eine allgemeine Einführungsberatung wollen oder schon Antworten ganz spezielle Fragen wünschen, sollten Sie Ihren Berater auswählen. Wer für welche Themen in Frage kommt, können Sie dem Adressverzeichnis auf Seite 113 ff. entnehmen: Hier finden Sie im Anschluss an die eher allgemein orientierten Anlaufstellen Experten zu folgenden Bereichen:

- Außenwirtschaftsinformation
- Brancheninfos
- Franchising
- Gründerinnen
- Hightech-Gründer
- Kooperationen
- Steuerfragen
- Umweltschutz
- Arbeitsförderung
- Gründerinitiativen der Bundesländer
- Förderdatenbank
- Finanzierung
  - Allgemeine Information und Förderhilfen
  - Forschung, Innovation
  - Beratungsförderung
  - Messeförderung im In- und Ausland
  - Förderprogramme der Bundesländer

Achten Sie darauf, dass Sie bei Beratungen nicht zu viel Planungsarbeit abgeben und den Überblick verlieren. Es ist Ihr Unternehmen. Sie müssen die Zügel in der Hand behalten! Es kann durchaus ein guter Rat sein, ein Gründungsvorhaben nicht weiter zu verfolgen.

Wie bereite ich mich auf meine Beratung vor?

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

- **Wählen Sie „Ihren" Berater!**
  Gerade bei tiefer gehenden Beratungen sollte die „Chemie" zwischen Ihnen und Ihrem Gegenüber stimmen.
- **Suchen Sie mit System!**
  Fragen Sie Freunde und Bekannte nach Empfehlungen. Wählen Sie einen Berater, der Ihnen auch komplizierte rechtliche oder wirtschaftliche Zusammenhänge verständlich erläutern kann. Lassen Sie sich ggf. Referenzen vorweisen. Unternehmensberater finden Sie u. a. in der KfW-Beraterbörse unter www.kfw-beraterboerse.de oder bei den verschiedenen Beraterverbänden.
- **Was wollen Sie?**
  Bestimmen Sie exakt Ihren Bedarf, Art und Umfang der gewünschten Leistung und die Mittel, die Sie für eine kostenpflichtige Beratung zur Verfügung haben. Machen Sie sich Notizen. Das spart Zeit und damit ggf. auch Geld.
- **Fragen Sie nach den Kosten!**
  Fragen Sie – bei kostenpflichtigen Beratungen – nach dem zu erwartenden Umfang der Beratung, welche Kosten wofür und in welcher Höhe anfallen. Beratungen können ggf. auch durch öffentliche Mittel gefördert werden. Bedenken Sie aber, dass Sie Beratungshonorare zunächst vorlegen müssen. Erst nach Prüfung des Beratungsberichtes durch die Leitstelle erhalten Sie Geld zurück.
  Informationen beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle.

Weiterführende Informationen:

- BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de – Weg in die Selbständigkeit – Beratung
- Online-Antrag für Beratungsförderung unter www.existenzgruender.de – Weg in die Selbständigkeit – Beratung – Beratungsförderung bzw. www.beratungsfoerderung.net
- BMWi-Online-Check Beratung unter www.existenzgruender.de – Gründungswerkstatt
- BMWi-GründerZeiten Nr. 32 „Beratung"
- BMWi-Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen (CD-ROM)
- KfW-Beraterbörse unter www.kfw-beraterboerse.de

Gewusst wie: Know-how für Existenzgründer

Informationsdefizite und Qualifikationsmängel gehören zu den häufigsten Ursachen, dass Existenzgründer mit ihren Plänen scheitern. Dabei mangelt es selten an der fachlichen Qualifikation: Die meisten Gründer sind „Meister ihres Fachs". Mit kaufmännischen und unternehmerischen Kenntnissen sieht es dagegen oft schlecht aus: Gerade sie sind aber unverzichtbar, um ein gutes Produkt oder eine gekonnte Dienstleistung auch auf Dauer erfolgreich zu verkaufen.

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

- Industrie- und Handelskammern (IHKn), Handwerkskammern (HWKn)
- Branchenverbände, Berufsverbände, Gründungsinitiativen, Volkshochschulen
- Agenturen für Arbeit
- Rationalisierungs- und Innovationszentren der Deutschen Wirtschaft (RKW)

Kommunale Datenbanken
Einige Städte und Gemeinden in Deutschland bieten Stadtinformationssysteme zu Weiterbildungsmöglichkeiten vor Ort an. Die entsprechenden Datenbanken sind ebenfalls über das Internet erreichbar.

BMWi-Adressdatenbank
Die Datenbank enthält rd. 2.000 Adressen von öffentlichen Einrichtungen und Institutionen, die z. B. Informationen, Publikationen, Beratung, Weiterbildungskurse, Kontakte, Gründerwettbewerbe und vieles mehr für Existenzgründerinnen und -gründer anbieten.

Weiterführende Informationen:

- BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de
- Seminarübersicht unter www.existenzgruender.de - Beratung und Adressen
- BMWi-GründerZeiten Nr. 32 „Beratung"
- BMWi-GründerZeiten Nr. 43 „Gründerwettbewerbe und -initiativen"
- Kommunale Datenbanken: Einige Kommunen bieten über das Internetangebot ihrer Wirtschaftsförderung Informationen zu Existenzgründungsveranstaltungen an.
- Weiterbildungsinformationssystem (WIS)
  WIS ist eine Datenbank des Deutschen Industrie- und Handelskammertages und Zentralverband des Deutschen Handwerks.
  WIS gibt einen bundesweiten Seminarüberblick und nennt Themen, Inhalte, Zielgruppen, Ort, Termine und Preise.
  www.wis.ihk.de oder Kontakt über IHK vor Ort
- KURSNET Aus- und Weiterbildungsangebote
  Die Datenbank der Bundesagentur für Arbeit informiert über rund 600.000 Bildungsangebote sämtlicher öffentlicher und privater Bildungseinrichtungen – www.kursnet.arbeitsagentur.de
  Postfach 103227, 68032 Mannheim, Fax: 0621-3707333
- Liquide
  Liquide ist eine Datenbank des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln und enthält Adressen von Weiterbildungsanbietern.
  www.liquide.de
- Das Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz (AFBG), das so genannte Meister-BAföG, unterstützt die berufliche Fortbildung in allen Berufsbereichen, und zwar unabhängig davon, in welcher Form sie durchgeführt wird. Ziel des AFBG ist, die berufliche Aufstiegsfortbildung finanziell zu unterstützen und Existenzgründungen zu erleichtern.
  www.meister-bafoeg.info, Info-Hotline: 0800-MBAFOEG bzw. 0800-6223634

Die Familie im Nacken? Probleme und Lösungen für Existenzgründerinnen

Der Anteil der Frauen an den Gründungen in Deutschland ist in den letzten drei Jahrzehnten kontinuierlich angestiegen. Er liegt mittlerweile bei 40 Prozent (Vollerwerb: 33,3 Prozent; Nebenerwerb: 44,8 Prozent) (Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2007).

Neben all den bekannten Hürden, die auch jeder Existenzgründer nehmen muss, stehen Existenzgründerinnen mit Familie oft vor besonderen Schwierigkeiten: Haushalt und Kinderbetreuung bleiben nach wie vor meistens an ihnen „hängen". Kein Wunder, dass familiäre Gründe für Frauen bei Unternehmensaufgaben eine weitaus größere Rolle spielen als für Männer. Organisation und Zeitmanagement sind daher unerlässlich, um den Spagat zwischen Familie und Selbständigkeit zu meistern.

Klären Sie daher vor Ihrer Gründung,

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

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

Kleinst-Gründung

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

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

Ideen zu Kleinst-Gründungen finden Sie z. B. unter www.nebenjob.de. und unter www.franchise-portal.de „Nebenerwerbsquellen".

Team-Gründung

Eine gute Alternative kann auch eine Gründung im Team sein. Vor allem, wenn das Gründungsteam aus Frauen (oder auch Männern) besteht, die sich in einer ähnlichen Situation befinden, kann z. B. eine gemeinsame Kinderbetreuung organisiert oder bei Erkrankung eines Kindes die Aufgaben der jeweiligen Gründerin mit übernommen werden.

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

i Weiterführende Informationen:

- BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruenderinnen.de – Branchen und Zielgruppen
- BMWi-eTraining „Existenzgründerinnen" unter www.existenzgruender.de
- bundesweite gründerinnenagentur (bga) unter www.gruenderinnenagentur.de
- BMWi-GründerZeiten Nr. 2 „Existenzgründerinnen"

Ideen mit Diplom – Gründungen aus Wissenschaft und Hochschule

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

- **Großes Fachwissen – wenig kaufmännische Kenntnisse**
  Viele Hochschulabsolventen haben ein großes Fachwissen. Kaufmännisches Wissen ist für den Bestand einer Existenzgründung aber genauso wichtig wie fachliches Know-how.

- **Gute Gründungsidee – fehlende Marktkenntnisse**
  Viele Hochschulabsolventen gründen ein Unternehmen mit einer ganz besonderen Geschäftsidee. Ihnen fehlen allzu oft aber Kenntnisse darüber, welche Produkte oder Dienstleistungen am Markt bestehen können oder ob es Konkurrenten mit einem ähnlichen Angebot gibt.

- **Hoher Kapitalbedarf**
  Vor allem für ein technologieorientiertes Unternehmen benötigen Gründer viel Kapital. Mit einem passenden Finanzplan – der auch staatliche Fördermittel, Bürgschaften und Beteiligungskapital berücksichtigt – können hohe Forschungs-, Entwicklungs- und Investitionskosten gedeckt werden.

- **Gute Geschäftsidee – kein Vertriebsnetz**
  Viele – vor allem technologieorientierte – Gründer haben eine exzellente Geschäftsidee. Sie vergessen darüber aber oft zu ermitteln, welche Kunden für ihr Angebot in Frage kommen und wie sie diese erreichen können. Knüpfen Sie Kontakte, etwa auf Messen, und informieren Sie sich auch über Vertriebswege.

- **Kooperationspartner**
  Gerade für technologieorientierte Gründungen benötigt man viel Kapital, das unternehmerische Risiko ist hoch, der Bedarf an Know-how ebenso. Hier können Kooperationen eine große Hilfe sein. Technologie- und Gründerzentren, die sich häufig in der Nachbarschaft von Hochschulen angesiedelt haben, leisten gute Hilfestellung bei der Suche nach einem Kooperationspartner.

- **Netzwerke fördern Existenzgründer aus der Hochschule**
  EXIST ist ein Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) und Bestandteil der „Hightech-Strategie für Deutschland“ der Bundesregierung.

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

  EXIST steht auf zwei Säulen:
  - **EXIST III** fördert Projekte von Hochschulen und außeruniversitären öffentlichen Forschungseinrichtungen, die ein Qualifizierungs- und Unterstützungsangebot für wissenschaftsorientierte Gründungen aufbauen.
  - **EXIST-Gründerstipendium** unterstützt die Vorbereitung individueller technologieorientierter Gründungsvorhaben von Studierenden, Absolventen und Wissenschaftlern.

Weiterführende Informationen:

- www.exist.de
- BMWi-GründerZeiten Nr. 12 „Gründung aus der Hochschule“
- BMWi-exist-news

Nicht aus der Not heraus – Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

In den letzten Jahren haben viele Bürgerinnen und Bürger aus allen Branchen und Berufszweigen ihren Arbeitsplatz verloren. Vielen erscheint der Weg in die berufliche Selbständigkeit ein Ausweg zu sein. Dabei sind gerade die höher qualifizierten Angestellten besonders erfolgreich, wenn sie ein eigenes Unternehmen gründen. Aber nicht alle Arbeitslose, die sich selbständig machen möchten, sind die „geborenen Unternehmer". Sie versuchen, aus der Not heraus Unternehmen zu gründen, die kaum Überlebenschancen haben: ohne ausgereiftes Gründungskonzept und ohne eigenes Kapital. Wichtig ist also: Zunächst prüfen (mit Hilfe von Beratern), ob die persönlichen Voraussetzungen stimmen. Wichtig ist auch: Ist das Gründungskonzept tragfähig? Dazu gehört: Verfügt der Gründer über die notwendigen Kenntnisse und Erfahrungen, um ein Unternehmen zum Erfolg zu führen?

Förderung der Bundesagentur für Arbeit für Arbeitslosengeld-Empfänger

Existenzgründerinnen und -gründer aus der Arbeitslosigkeit können – wie alle anderen Gründer auch – alle öffentlichen Förderprogramme* in Anspruch nehmen. Darüber hinaus gibt es für Arbeitslosengeld-Empfänger (nicht ALG II-Empfänger) den

- Gründungszuschuss

Förderung von Bildungsmaßnahmen

Existenzgründerseminare oder Trainingsmaßnahmen können von der Bundesagentur für Arbeit finanziell gefördert werden, es besteht allerdings kein Rechtsanspruch.

Arbeitslose oder von Arbeitslosigkeit Bedrohte sollten sich in jedem Fall von den Existenzgründungsberatern der Industrie- und Handelskammern, Technologie- und Gründerzentren und Arbeitsagenturen beraten lassen.

Der Gründungszuschuss

Der Gründungszuschuss fördert Existenzgründerinnen und Existenzgründer in zwei Phasen über einen Zeitraum von 15 Monaten.

Phase 1:

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

Phase 2:

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

Voraussetzungen für den neuen Gründungszuschuss

Gründung im Haupterwerb

Es werden nur Gründungen gefördert, die im Haupterwerb erfolgen.

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

Anspruch auf Arbeitslosengeld

Gründerinnen und Gründer müssen außerdem bei Aufnahme der selbständigen Tätigkeit noch einen Anspruch auf Arbeitslosengeld von mindestens 90 Tage haben. Der Gründungszuschuss von neun Monaten wird 1:1 mit dem noch vorhandenem Anspruch auf Arbeitslosengeld verrechnet.
Arbeitnehmer, die ohne wichtigen Grund ihr bestehendes Arbeitsverhältnis selbst kündigen, erhalten für die Dauer einer Karenzzeit von drei Monaten keine Förderung. Sie können schon in dieser Zeit in die Selbständigkeit starten.

Fachkundige Stellungnahme

Um den Antrag für den Gründungszuschuss zu stellen, müssen Gründerinnen und Gründer die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle vorlegen. Diese Stellungnahme gibt Auskunft über die Tragfähigkeit des Existenzgründungsvorhabens. Fachkundige Stellen können zum Beispiel Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, Kreditinstitute oder Gründungszentren sein.

Persönliche Vorsorge und Absicherung

- **Rentenversicherung**
  Beim Gründungszuschuss besteht keine Pflicht zur Mitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung.

- **Krankenversicherung und Pflegeversicherung**
  Für Bezieherinnen und Bezieher des Gründungszuschusses gilt hinsichtlich der Kranken- und Pflegeversicherung folgende Regelung: Es wird ein monatliches Mindesteinkommen von 1.225 Euro (in 2007) angenommen. Bei einem Beitragssatz von beispielsweise 14,2 Prozent fällt daher auch nur ein Mindestbeitrag von cirka 174 Euro pro Monat für die Krankenversicherung an. Der monatliche Mindestbeitrag zur Pflegeversicherung beträgt 20,83 bzw. 23,89 Euro für Versicherte ohne Kinder. Werden höhere Einnahmen erzielt, steigt der Betrag selbstverständlich. Dabei müssen Gründerinnen und Gründer wissen, dass sie bei der Berechnung der Einnahmen auch den Gründungszuschuss mit berücksichtigen müssen. Die monatliche Pauschale zur sozialen Absicherung über 300 Euro dagegen nicht.

- **Arbeitslosenversicherung**
  Bezieher des Gründungszuschusses können sich in der Arbeitslosenversicherung freiwillig weiterversichern. Den Antrag müssen sie spätestens innerhalb eines Monats nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit stellen. Die monatlichen Beiträge belaufen sich auf knapp 26 Euro in West- und rd. 22 Euro in Ostdeutschland.

Steuern

Der Gründungszuschuss muss nicht versteuert werden.

Quelle: Bundesagentur für Arbeit, Verband deutscher Angestelltenkrankenkassen AEV – Arbeiter-Ersatzkassen-Verband e.V.

Fachkundige Stellungnahme bzw. Tragfähigkeitsprüfung

Die Tragfähigkeitsprüfung benötigen Gründerinnen und Gründer, die den Gründungszuschuss beantragen möchten. Bei einer Tragfähigkeitsprüfung achten die so genannten fachkundigen Stellen besonders darauf:

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

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

Was muss man für einen entscheidungsfähigen Antrag bei der Arbeitsagentur vorlegen?
- Kurzbeschreibung des Existenzgründungsvorhabens zur Erläuterung der Geschäftsidee
- Lebenslauf (einschließlich Zeugnisse und Befähigungsnachweise)
- Kapitalbedarfsplan
- Finanzierungsplan (Nachweis über eigene Mittel oder Kreditzusagen)
- Umsatz- und Rentabilitätsvorschau
- fachkundige Stellungnahme
- ggf. Begründung der letzten Geschäftsaufgabe
- ggf. Bescheinigung über Teilnahme an einem Existenzgründungsseminar
- Gewerbeanmeldung oder Anmeldung der freiberuflichen Tätigkeit beim Finanzamt

Für ALG-II-Empfänger: Einstiegsgeld

ALG-II-Empfänger können von ihrer Arbeitsagentur für den Schritt in die Selbständigkeit das Einstiegsgeld erhalten. Das Einstiegsgeld kann bei Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit als Zuschuss zum Arbeitslosengeld II gewährt werden.
Darüber hinaus können zusätzliche Existenzgründungshilfen (z. B. für die Anschaffung von Betriebsmitteln) gewährt werden, wenn dies für die erfolgreiche Eingliederung in das Erwerbsleben erforderlich ist. Der Fallmanager kann das Einstiegsgeld in Form eines flexiblen Zuschusses und weitere Leistungen zur Eingliederung in Arbeit bewilligen, wenn er dies für ratsam hält. Das Einstiegsgeld kann der erwerbsfähige Hilfebedürftige zur Gründung einer eigenen Existenz verwenden.
Hinsichtlich der Höhe des Einstiegsgeldes ist der Fallmanager nicht gebunden. Sie orientiert sich an der Arbeitslosigkeitsdauer und der Größe der Bedarfsgemeinschaft des Arbeitsuchenden. Die Bundesagentur für Arbeit empfiehlt ihren Agenturen eine Orientierung an den Regelsätzen des Arbeitslosengeldes II (z. B. 60 Prozent bei einem Paar). **Allerdings handelt es sich hier um eine so genannte Kann-Regelung. Das heißt: Es gibt keinen Rechtsanspruch auf diese Leistung.**

Antrag und Information
Das Einstiegsgeld kann entweder bei der Agentur für Arbeit/Arbeitsgemeinschaft oder dem zugelassenen kommunalen Träger beantragt werden. Folgende Unterlagen müssen Sie einreichen:
- Anmeldung der selbständigen Tätigkeit beim Gewerbeamt bzw. Finanzamt, Nachweis der erlaubten selbständigen Tätigkeit (z. B. Zulassung der Kammer)
- Nachweis über eine Unfallversicherung
- einen Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan
- sowie eine Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

→ Gerade Kleingründer sollten sich gut über die Chancen, vor allem aber auch über die Risiken des Netzwerk-Marketings informieren.

i **Weiterführende Informationen:**
- BMWi-GründerZeiten Nr. 16 „Gründung aus der Arbeitslosigkeit“
- BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de – Branchen und Zielgruppen – Arbeitslose
- Bundesagentur für Arbeit unter www.arbeitsagentur.de

Aus Erfahrung gut – ältere Gründerinnen und Gründer

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

Gründungsvorteil: Berufs- und Lebenserfahrung

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

50 plus: Tipps für Gründerinnen und Gründer

- **Bankgespräch**
  Gründerinnen und Gründer ab dem 50. Lebensjahr haben erfahrungsgemäß häufiger Schwierigkeiten, Bankkredite oder Förderdarlehen zu erhalten. Die Zeit, einen Kredit zurückzuzahlen, ist kürzer. Wichtig ist hier ein Erfolg versprechendes Unternehmenskonzept mit einem schlüssigen Rückzahlungsplan.
- **Förderung bei fehlendem Eigenkapital**
  Vor allem langzeitarbeitslose ältere Gründerinnen und Gründer haben ein angespartes Sparguthaben oft aufgebraucht. Daher fehlt Ihnen häufig Eigenkapital für den Start in die Selbständigkeit. Für sie kommen die Förderdarlehen in Frage, die auch bei geringem oder keinem Eigenkapital gewährt werden können: StartGeld und Mikro-Darlehen der KfW Mittelstandsbank.
- **Fachliches und kaufmännisches Know-how**
  Den meisten (auch älteren) Gründern fehlt das erforderliche kaufmännische Know-how und notwendige betriebswirtschaftliche Kenntnisse. Sie sollten daher Weiterbildungsangebote vor allem der Kammern und Branchenverbände nutzen.
- **Wiedereinsteigerinnen: Angebote für Gründerinnen**
  Viele Frauen, die nach einer Familienpause wieder ins Arbeitsleben zurückkehren, müssen ihr fachbezogenes Wissen aktualisieren. Sie sollten u. a. dafür die Gründerinnen- bzw. Unternehmerinnen-Netzwerke nutzen.
- **Fitness**
  Es kommt vor, dass ältere Gründerinnen und Gründer das eigene Kräftepotenzial überschätzen und die Anforderungen durch die berufliche Selbständigkeit unterschätzen. Sie sollten sich von einem Unternehmensberater oder Coach unterstützen lassen. Und: Wer im Team gründet, kann Belastungen und Aufgaben verteilen.
- **Gründung nach langer Angestelltentätigkeit**
  Nach vielleicht mehr als 30 Jahren Berufserfahrung als Angestellte/r ist es nicht leicht, ohne den Kontakt zu Kollegen und die Arbeitsmöglichkeiten in einem Unternehmen auszukommen. Eine Lösung kann sein, Netzwerke zu nutzen oder mit einem oder zwei Partnern zu gründen.

Weiterführende Informationen:

- BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de – Branchen und Zielgruppen – Ältere
- BMWi-GründerZeiten Nr. 52 „Gründen durch Ältere“

Willkommen – Gründungen durch Migranten

Die Zahl der Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund in Deutschland steigt stetig. Sie hat sich in den letzten 15 Jahren sogar verdoppelt: auf insgesamt 359.000 (Quelle: Statistisches Bundesamt 2007).

Eine institutionalisierte Existenzgründungsberatung ist für viele Gründerinnen und Gründer aus anderen Kulturkreisen nicht selbstverständlich. Informieren Sie sich daher bitte unbedingt über Beratungsangebote vor Ort. In einigen Städten und Landkreisen bieten die Wirtschaftsförderungen und Kammern spezielle Beratungen für ausländische Gründerinnen und Gründer an.

Voraussetzungen für eine Unternehmensgründung in Deutschland

Das Aufenthaltsgesetz (AufenthG) regelt, welche Voraussetzungen für die Aufnahme und Ausübung einer selbständigen Erwerbstätigkeit erfüllt sein müssen.

- **Staatsbürger aus einem EU-Mitgliedsland:**
  Innerhalb der EU-Mitgliedsstaaten gilt „Freizügigkeit“ und „Gewerbefreiheit“. EU-Bürger dürfen daher in allen Mitgliedsstaaten ein Unternehmen gründen. Sie sind nur verpflichtet, sich beim Einwohnermeldeamt anzumelden.

- **Staatsbürger aus einem Nicht-EU-Land:**
  Wenn Sie bereits eine Niederlassungserlaubnis besitzen, können Sie sich jederzeit selbständig machen. Besitzen Sie eine Aufenthaltserlaubnis, die nicht ausdrücklich die selbständige oder eine vergleichbare Tätigkeit gestattet, müssen Sie einen besonderen Antrag bei der zuständigen Ausländerbehörde stellen. Gehören Sie zu den sog. geduldeten Ausländern, sieht die Altfallregelung (§ 104a AufenthG) vor, dass Ihnen unter bestimmten Voraussetzungen eine Aufenthaltserlaubnis bis zum 31. Dezember 2009 erteilt wird. Die Aufenthaltserlaubnis wird um zwei Jahre verlängert, wenn Sie nachweisen können, dass Ihr Lebensunterhalt bis dahin überwiegend durch Erwerbstätigkeit gesichert war, dabei ist auch eine selbständige Erwerbstätigkeit möglich. Für die Zukunft müssen Sie nachweisen, dass der Lebensunterhalt überwiegend gesichert ist.

- **Staatsbürger aus einem Nicht-EU-Land, die mit einer/m Deutschen verheiratet sind:**
  Nach drei Jahren Ehe können Sie eine Niederlassungserlaubnis erhalten. Sie können sich dann jederzeit selbständig machen. Wollen Sie bereits innerhalb der ersten drei Jahre nach der Eheschließung ein Unternehmen gründen, müssen Sie einen Antrag bei der Ausländerbehörde stellen.

- **Ausländische Unternehmer aus einem Nicht-EU-Land, die in Deutschland ein Unternehmen oder ein Zweigwerk gründen möchten:**
  Befindet sich Ihr Wohnsitz nicht in Deutschland, müssen Sie ein Visum zur selbständigen Gewerbeausübung bei der zuständigen Auslandsvertretung (Botschaft oder Generalkonsulat) der Bundesrepublik Deutschland beantragen. Sie erhalten eine Aufenthaltserlaubnis, wenn ein übergeordnetes wirtschaftliches oder besonderes regionales Interesse an Ihrem Aufenthalt in Deutschland besteht. Geprüft wird die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Vorhabens und dessen Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt sowie auf Forschung und Innovation. Unternehmer, die mindestens 500.000 Euro investieren und mindestens fünf Arbeitsplätze schaffen, erhalten in der Regel eine Aufenthaltserlaubnis (§ 21 AufenthG).

Weiterführende Informationen:

- www.existenzgruender.de: Adressen von Beratungseinrichtungen für Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund sowie Existenzgründungsinformationen in türkischer, englischer, russischer und anderen Sprachen – Branchen und Zielgruppen – Migranten
- BMWi-GründerZeiten Nr. 10 „Gründungen durch Migranten“
- Ausländische Freiberufler finden Informationen unter www.professionals-in-germany.de
- Informationen für ausländische Unternehmer und Investoren unter www.invest-in-germany.de

3. Der Gründungsweg

So oder so: Wege zum eigenen Unternehmen

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

Neugründung

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

Teamgründung

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

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

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

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

Unabhängig von der Rechtsform sollten Sie alle Vereinbarungen schriftlich festlegen.

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

Innovative Gründungen

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

Schutzrechte

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

Kosten und Förderung

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

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

Weiterführende Informationen:

- Förderdatenbank des Bundes unter www.foerderdatenbank.de
- BMWi-GründerZeiten Nr. 40 „Patente und Schutzrechte“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 3 „Forschung und Entwicklung“

Kauf durch eigenes oder fremdes Management (MBO/MBI)

Unter Management-Buy-Out (MBO) versteht man eine besondere Form der Nachfolge durch Unternehmensankauf: Durch das eigene Management, in der Regel durch leitende Angestellte oder die Geschäftsführung. Unter Management-Buy-In (MBI) wird dagegen die Übernahme eines Unternehmens durch (fremde) Manager von außen verstanden. Die Kombination von MBO und MBI ist eine gemeinsame Übernahme von internen und externen Managern.

MBO ist vor allem beim Generationswechsel in Unternehmensleitungen eine mögliche Form der Übernahme. Beide – MBI oder MBO – erfordern die gleiche sorgfältige Vorbereitung wie jede Unternehmensgründung durch Kauf auch. Daran sollten Sie – zusammengefasst – denken:

- Ist-Analyse des Unternehmens: bisherige Entwicklung, Stellung am Markt etc.
- Management: Kenntnisse und Erfahrungen des MBO-/MBI-Teams
- Produkt-Analyse und Beschreibung des zukünftigen Produktprogramms/der Dienstleistungen
- bisherige Produktpalette im Konkurrenzvergleich
- Marktpotenzial und Vertrieb, Markterschließung, neue Vertriebskanäle etc.
- Finanz- und Ertragsplanung, Finanzierung, Kaufpreisvorstellung
- Personalplanung
- Eröffnungsbilanz, letzter Jahresabschluss/Status

Bei vielen Unternehmensübertragungen, ganz besonders aber bei MBI und MBO, verfügen die Käufer oft nur über geringe Eigenmittel, sodass die Übertragung mit einem hohen Anteil an Fremdkapital finanziert wird.

Ein Unternehmenserwerb kann daher nur erfolgreich sein, wenn das zu übernehmende Unternehmen

- so ertragreich ist, Zinsen und Tilgung regelmäßig zu erwirtschaften;
- stille Reserven mobilisieren kann (z. B. durch Grundstücksverkauf);
- Sicherheiten für die Finanzierung bieten kann, ohne den Handlungsspielraum für eigene Investitionen über Gebühr einzuschränken;
- bei Darlehensaufnahme weder überschuldet wird noch gegen die Pflicht verstößt, das Stammkapital zu erhalten.

Beteiligung an einem Betrieb

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

Outsourcing und Spin-off-Gründung

Beim Outsourcing werden bestimmte Unternehmensabteilungen in die Selbständigkeit „entlassen“. Aus der Marketing-Abteilung kann z. B. eine selbständige Werbeagentur werden, aus der Personalabteilung eine Personalberatung. Die betreffende Abteilung kann von einem externen Gründer oder auch einem externen Unternehmen übernommen werden. Der externe Einzelgründer sollte sich daher wie auf eine Unternehmensnachfolge vorbereiten.
Die Spin-off-Gründung ist eine Variante des Outsourcing. Charakteristisch ist hier allerdings die enge Partnerschaft zwischen dem Mutterunternehmen (Inkubator) und dem neu gegründeten Unternehmen. Darüber hinaus spielen sich Spin-offs in der Regel im Bereich Forschung und Entwicklung ab. Der Inkubator stellt in der Regel fachliches Know-how, unternehmerische Erfahrung, Kontakte zu Kunden und Lieferanten, Netzwerke, evtl. Betriebsräume zur Verfügung.

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

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

Kleingründung

Als Kleingründung bezeichnet man in der EU eine Existenzgründung, deren Finanzierungsbedarf unter 25.000 Euro liegt. Sie bietet erfahrungsgemäß nicht nur zu Beginn, sondern dauerhaft nur dem Gründer selbst einen Arbeitsplatz. Vorteile von Kleingründungen sind geringer Kapitalbedarf, dadurch: Risikominderung, dadurch: Möglichkeit, berufliche Selbständigkeit zu testen, Zusatzeinkommen zu Festanstellung und geringerer Zeitbedarf.

Wenn Sie eine Nebenerwerbs- oder Kleingründung planen, sollten Sie . . .

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

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

Wenn Sie arbeitslos sind . . .
kann Ihnen Arbeitslosengeld nur gewährt werden, wenn der zeitliche Umfang Ihrer Nebentätigkeit 15 Stunden wöchentlich nicht erreicht. Sollte Ihre Arbeitszeit 15 Stunden oder mehr betragen, gelten Sie nicht mehr als arbeitslos und erhalten kein Arbeitslosengeld mehr von der Agentur für Arbeit. Werten Sie die nebenberufliche selbständige Tätigkeit in eine hauptberufliche selbständige Tätigkeit auf, sollten Sie den Gründungszuschuss beantragen, der speziell für Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit von der Agentur für Arbeit zur Verfügung gestellt wird. Wenn Sie die 15-Stunden-Grenze nicht erreichen, werden Ihre Einnahmen aus der selbständigen Tätigkeit zum Teil auf das Arbeitslosengeld angerechnet. Das anzurechnende Einkommen ergibt sich nach Abzug einer Pauschale in Höhe von 30 Prozent der Betriebseinnahmen als Betriebsausgaben und eines Freibetrages von 165 Euro. Weisen Sie der Agentur für Arbeit höhere Betriebsausgaben nach, werden diese von den Einnahmen abgezogen.

Besonderheiten für Kleingründer

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

Sozialversicherung
Selbständige müssen in der Regel ihre Kranken-, Renten- und Pflegeversicherung selbst bestreiten. Angestellte, die im Nebenerwerb selbständig sind, zahlen (wie alle Arbeitnehmer) 50 Prozent ihrer Sozialversicherungsbeiträge selbst, die anderen 50 Prozent zahlt der Arbeitgeber.

Kammerbeiträge
IHK: Gründerinnen und Gründer, die erstmals einen Gewerbebetrieb anmelden, sind im Gründungsjahr und im Folgejahr vom IHK-Mitgliedsbeitrag (Grundbeitrag und gewinnabhängige Umlage) befreit. Im dritten und vierten Jahr sind sie von der Umlage befreit. Klein- und Kleinstunternehmen sind vollständig beitragsfrei.

Voraussetzungen für Gründerinnen und Gründer:

- Es handelt sich um natürliche Personen (keine Personen- oder Kapitalgesellschaften).
- Sie sind nicht im Handelsregister eingetragen.

- Sie waren in den letzten fünf Jahren vor der Betriebseröffnung nicht selbständig tätig, haben also weder Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb oder selbständiger Arbeit erzielt, noch waren sie an einer Kapitalgesellschaft mittelbar oder unmittelbar zu mehr als einem Zehntel beteiligt.
- Ihr Jahresgewinn (Gewerbeertrag beziehungsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb) liegt nicht über 25.000 Euro.

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

HWK: Gründerinnen und Gründer, die erstmals ihr Gewerbe angemeldet haben, sind für das Jahr der Anmeldung von Beiträgen zur Handwerkskammer befreit. Für das zweite und dritte Jahr müssen sie nur die Hälfte des Grundbeitrags bezahlen und keinen Zusatzbeitrag, für das vierte Jahr sind sie noch von der Entrichtung des Zusatzbeitrags befreit.

Voraussetzungen dafür sind:
- Es handelt sich um natürliche Personen (keine Personen- oder Kapitalgesellschaften).
- Ihr Jahresgewinn liegt nicht über 25.000 Euro.

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

Nebenerwerbsgründung

Eine besondere Form der Kleingründung ist die Nebenerwerbsgründung. Von ihr ist dann die Rede, wenn Gründerinnen oder Gründer hauptberuflich z. B. Angestellte/r oder Hausfrau /-mann und „im Nebenberuf“ selbständig sind. Oder auch dann, wenn auch diese Gründung keine so genannte Vollerwerbsgründung ist, wenn also die Erträge daraus nicht ausreichen, um den Lebensunterhalt vollständig zu bestreiten. Dass die besonderen Vorteile von Kleingründungen gerade für die „Gründung im Nebenberuf“ zutreffen, zeigt die Gründungsstatistik: Fast 60 Prozent aller Gründungen im Jahr 2006 waren Nebenerwerbsgründungen (KfW-Gründungsmonitor 2007).

Weiterführende Informationen:
- BMWi-GründerZeiten Nr. 44 „Kleingründungen“

Online-Auktionshandel

Online-Auktionshandel ist für viele Kleingründerinnen und -gründer der Einstieg in die Selbständigkeit. Allein bei der Auktionsplattform eBay verdienen mittlerweile über 10.000 Unternehmer in Deutschland ihren Lebensunterhalt. Auch andere Auktionsplattformen wie z. B. amazon oder azubo bieten Möglichkeiten, in den gewerblichen Handel einzusteigen.
Wer mit dem Gedanken spielt, Auktions-Händler zu werden, sollte sich über folgende Punkte genau informieren:
- technische Voraussetzungen
- Gebühren
- Bewertungen
- Verkäuferstatus auf der jeweiligen Auktions-Plattform
- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Rechte des Verkäufers
- (Informations-)Pflichten des Verkäufers
- Verkaufs-Tipps und -Tricks

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 29 „Internet für Existenzgründer“
- BMWi-e-f@cts – Informationen zum E-Business

Netzwerk-Marketing

Netzwerk-Marketing (auch Multi-Level-Marketing) kann eine spezielle Form des Direktverkaufs sein. Hier sucht sich ein Unternehmen eine ganze Reihe von Geschäftspartnern für den Vertrieb eines Produktes oder einer Dienstleistung (ähnlich wie ein Franchise-Geber). An den Umsätzen, die in diesem Filial-Netz erwirtschaftet werden, sind die Netzwerk-Partner beteiligt (Umsatzboni). Im Gegensatz zum Franchising, bei der nur ein Franchise-Geber Filialen gründet, kann im Netzwerk-Marketing jeder Unternehmer eigenständig weitere Netzwerk-Unternehmen gründen.
In der Vergangenheit haben Verbraucherschützer immer wieder vor unseriösen Netzwerk-Marketing-Unternehmen gewarnt. Existenzgründer und junge Unternehmen, die darüber nachdenken, sich als Netzwerk-Partner selbständig zu machen oder hier zusätzlich „einzusteigen“, sollten darum zuvor die betreffenden Firmen, deren Vertriebs-Provisionen und auch das Preis-Leistungs-Verhältnis der angebotenen Produkte genau unter die Lupe nehmen. Die Mitglieder des Bundesverbandes Network Marketing müssen sich zur Einhaltung von Verhaltensstandards verpflichten (www.bvnm.de).

Finanzierung von Kleingründungen

Mikro-Darlehen
Das Mikro-Darlehen der KfW Mittelstandsbank fördert Kleingründungen, deren Kapitalbedarf nicht mehr als 25.000 Euro beträgt und die vielfach keinen Kredit durch Kreditinstitute bekommen. Liegt das Finanzierungsvolumen zwischen 5.000 und 10.000 Euro, kann das Programm „Mikro 10“ in Anspruch genommen werden. Der gesamte Investitionsbetrag kann über 25.000 Euro liegen, wenn der darüber hinausgehende Betrag aus eigenen Mitteln finanziert wird.
Bei dem Vorhaben muss es sich um eine gewerbliche oder freiberufliche Existenzgründung handeln.
Das Besondere ist: Sie brauchen als Antragsteller in der Regel nur geringe Sicherheiten zur Verfügung zu stellen, da die KfW Mittelstandsbank gemeinsam mit dem Europäischen Investitionsfonds zu 80 Prozent gegenüber der Bank für die Rückzahlung Ihres Darlehens haftet.
Gefördert werden auch Gründungen, die zunächst im Nebenerwerb geführt werden. Voraussetzung ist aber, dass aus der Nebenerwerbsgründung nach maximal vier Jahren ein Vollerwerbsbetrieb geworden ist. Wenn nicht, muss die Fördersumme zurückgezahlt werden. Darüber hinaus kann das Darlehen auch in der Existenzfestigungsphase (bis zu drei Jahre nach dem Start in die Selbständigkeit) in Anspruch genommen werden.

StartGeld
Das StartGeld der KfW Mittelstandsbank ist ebenfalls ein zinsgünstiges Darlehen für Kleingründer, deren Kapitalbedarf nicht mehr als 50.000 Euro beträgt. Bei dem Vorhaben muss es sich um eine gewerbliche oder freiberufliche Existenzgründung handeln.
Das Besondere ist: Sie brauchen als Antragsteller in der Regel nur geringe Sicherheiten zur Verfügung zu stellen, da die KfW Mittelstandsbank gemeinsam mit dem Europäischen Investitionsfonds zu 80 Prozent gegenüber der Bank für die Rückzahlung Ihres Darlehens haftet.
Gefördert werden auch Gründungen, die zunächst im Nebenerwerb geführt werden. Voraussetzung ist aber, dass aus der Nebenerwerbsgründung nach maximal vier Jahren ein Vollerwerbsbetrieb geworden ist. StartGeld kann nur für die eigentliche Gründungsfinanzierung (nicht für die Existenzfestigung) in Anspruch genommen werden.

Einer nach dem anderen: Unternehmensnachfolge/Betriebsübernahme

Bei der Übernahme, also der Fortführung eines Unternehmens, muss der Existenzgründer auf den bestehenden Vorgaben aufbauen. Von Anfang an muss er sein Können auf allen Schauplätzen eines bereits gewachsenen Betriebes unter Beweis stellen. Er kann es sich beispielsweise nicht ohne weiteres erlauben, nach und nach Kundenbeziehungen aufzubauen, sondern muss nebeneinander alle Kundenkontakte gleichermaßen pflegen.

Die Übernahme eines Unternehmens hat andererseits viele Vorteile:

- das Unternehmen ist auf dem Markt bereits etabliert
- Beziehungen zu Kunden und Lieferanten sind aufgebaut
- die Dienstleistung bzw. das Produkt des Unternehmens sind eingeführt
- es sind entsprechende Räume und Betriebsinventar vorhanden
- die Mitarbeiter bilden ein eingespieltes Team und der Übernehmer kann auf den Erfahrungen des Vorgängers aufbauen

Unterstützung bei der Unternehmensnachfolge: Initiative „nexxt“

„nexxt“ ist eine gemeinsame Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, der KfW Mittelstandsbank sowie Vertretern von Verbänden, Institutionen und Organisationen der Wirtschaft, des Kreditwesens und der Freien Berufe. Alle Partner wollen gemeinsam ein günstiges Klima für den unternehmerischen Generationswechsel in Deutschland schaffen und bieten konkrete Unterstützung bei Vorbereitung und Umsetzung von Übergaben bzw. Übernahmen von Unternehmen an.

Unternehmens- oder Nachfolgebörsen

Existenzgründer, die nicht die Möglichkeit haben, einen Familienbetrieb zu übernehmen, können u.a. die so genannten Unternehmens- oder Nachfolgebörsen im Internet nutzen, um nach einem passenden Unternehmen zu suchen. In diesen Börsen stellen Unternehmer ihre Betriebe vor, um geeignete Nachfolger zu finden. Ebenso können sich potenzielle Nachfolger mit all ihren unternehmerischen Qualitäten präsentieren.
Der bundesweit größte Marktplatz für interessierte Nachfolger und Unternehmer bzw. Übernehmer und Übergeber ist die Unternehmensbörse unter www.nexxt-change.org.

Die Unternehmensbörse bietet

- über 7.000 Inserate von Betrieben, die einen Nachfolger suchen
- über 3.600 Inserate von potenziellen Nachfolgern
- qualifizierte Betreuung und Vermittlung durch über 700 Regionalpartner (IHK, HWK, Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken u. a.)
- automatische Benachrichtigung bei passenden Neu-Inseraten (Abo-Funktion)
- einfache Einstellung von Inseraten bzw. Unternehmensprofilen
- Online-Instrument „Exposé-Manager“: strukturierte Vorlage, um alle Details der Suche – falls gewünscht, auch mit Bildern – zusammenzustellen.

Ansprechpartner zu generellen Fragen zur nexxt-change Unternehmensbörse ist die Unternehmeragentur der KfW Mittelstandsbank (www.kfw-mittelstandsbank.de).

Weiterführende Informationen:

- Initiative nexxt-Unternehmensnachfolge: im Internet unter www.nexxt.org (Informationen, Tipps, Adressen, Veranstaltungskalender, Börsen)
- BMWi-Broschüre „nexxt-Unternehmensnachfolge – Die optimale Planung“
- Unternehmensbörse „nexxt-change“, www.nexxt-change.org

Checkliste: Unternehmensnachfolge

Je öfter Sie zögern oder mit „Nein“ antworten, um so dringender sollten Sie Experten um Rat fragen.	**Ja**	**Nein**
Persönliche Voraussetzungen		
Sind Sie ausreichend qualifiziert, um Management- und Führungsaufgaben zu übernehmen?	☐	☐
Stimmt die „Chemie“ zwischen Ihnen und dem Alt-Eigentümer (bei gemeinsamer Übergangsphase) und haben Sie eine Aufgabenteilung innerhalb eines festgesetzten Zeitraums vorgenommen?	☐	☐
Ertragssituation und Betrieb		
Kennen Sie die Ertrags- und Kostensituation des Unternehmens (z. B. Jahresabschlüsse der letzten 5 Jahre)?	☐	☐
Wissen Sie, wie erfolgreich das Unternehmen im Vergleich zu Unternehmen derselben Branche ist?	☐	☐
Sind die Erträge ausreichend, um notwendige Investitionen sowie den Kapitaldienst für den Kauf des Unternehmens tätigen zu können?	☐	☐
Haben Sie sich über das Unternehmen ausreichend informiert (Ausstattung, Schulden, Personal, Kunden etc.)?	☐	☐
Haben Sie kalkuliert, welche Investitionen Sie kurzfristig und langfristig tätigen müssen?	☐	☐
Ist der Kaufpreis angemessen und von neutralen Sachverständigen ermittelt bzw. überprüft worden?	☐	☐
Gibt es keine „versteckten Verbindlichkeiten“ wie z. B. langfristige Liefer-, Miet- und Leasingverträge oder Verträge, die erst nach der Übernahme wirksam werden?	☐	☐
Sind Sie über besondere Haftungsrisiken informiert?	☐	☐
Ist der Standort langfristig gesichert (Siedlungsbau, Verkehrsanbindung)?	☐	☐
Können Sie die bisherige Rechtsform beibehalten?	☐	☐
Markt und Kunden		
Wird das Unternehmen mit seinen Produkten/Dienstleistungen in den künftigen Geschäftsjahren erfolgreich am Markt bestehen können?	☐	☐
Zeichnen sich die Produkte/Dienstleistungen durch besondere Qualität oder Serviceleistungen aus?	☐	☐
Bleiben evtl. Schutzrechte nach der Übertragung bestehen?	☐	☐
Mitarbeiter		
Sind die Führungskräfte/Mitarbeiter qualifiziert und motiviert?	☐	☐
Bleiben Mitarbeiter/innen nach der Übertragung im Betrieb?	☐	☐

Konzept gegen Gebühr: Franchising

Sie können sich viele Probleme und Risiken ersparen, die die Gründung eines Betriebes im Alleingang mit sich bringt, wenn Sie ein fertiges Konzept kaufen. Das System heißt Franchising und wird heute in vielen Branchen praktiziert.

Franchise bietet drei Möglichkeiten, sich selbständig zu machen:

- Als Franchise-Nehmer übernehmen Sie die Geschäftsidee eines Franchise-Gebers, lassen sich schulen und regelmäßig betreuen. Ihre unternehmerischen Gestaltungsmöglichkeiten bewegen sich in einem festen Rahmen.
- Als Franchise-Geber entwickeln Sie ein eigenes Franchise-System. Grundlage ist Ihre in der Praxis erprobte Geschäftsidee. Hat sich die Idee bewährt, hilft Ihnen das Franchise-System, durch motivierte Mit-Unternehmer (Franchise-Nehmer) schnell zu expandieren.
- Als Master-Franchise-Geber erhalten Sie die Lizenz eines ausländischen Franchise-Unternehmens, das sich auf dem deutschen Markt etablieren möchte. Damit treten Sie in einer bestimmten Region oder in ganz Deutschland als Franchise-Geber auf, um – auf eigene Rechnung – weitere Franchise-Nehmer zu akquirieren.

Beim Franchise-Verfahren liefert ein Unternehmen – der Franchise-Geber – Name, Marke, Know-how und Marketing. Gegen Gebühr räumt er dem Franchise-Nehmer das Recht ein, seine Waren und Dienstleistungen zu verkaufen. Er bietet dafür die Gewähr, dass kein anderer Franchise-Nehmer in seinem Gebiet einen Betrieb eröffnet. Der Franchise-Geber bringt wichtige Voraussetzungen wie Markttests oder Kalkulationshilfen und bietet laufend geschäftlichen Beistand sowie Beratung, Werbung und Ausbildung. Ihr Entscheidungsspielraum wird zwar durch den Franchise-Vertrag eingeschränkt, dafür bietet der Franchise-Geber eine Art Sicherheitsnetz.
Das komplette Unternehmens-Konzept wird Franchise-Nehmern in einem Handbuch zur Verfügung gestellt.

Vorteil:
Der Franchise-Nehmer kann das Know-how und die Erfahrung des System-Gebers übernehmen. Das bedeutet: Das Risiko, dass er mit einem wenig Erfolg versprechenden Unternehmenskonzept antritt und hohe Investitionen „in den Sand setzt", ist gering. Dazu kommt, dass er vom Franchise-Geber für die unternehmerische Praxis zusätzliche Unterstützung erhält: betriebswirtschaftliche und fachliche Schulungen, Kostenbeteiligungen z. B. für das Marketing etc.

Nachteil:
Ein Franchise-System legt die unternehmerische „Marschroute" sehr genau fest. Das heißt: der Weg in die berufliche Selbständigkeit ist relativ festgelegt und kaum beeinflussbar. Das mag manchem Existenzgründer zu wenig sein.

Die Qual der Wahl

Derzeit gibt es in Deutschland rund 900 Franchise-Systeme am Markt. Nur knapp ein Drittel der Franchise-Anbieter sind Mitglieder im Deutschen Franchise-Verband. Dieser arbeitet mit eigenen Aufnahmerichtlinien und versucht so, seriöse von weniger seriösen Anbietern zu trennen. Denn Vorsicht: So mancher Franchise-Geber liefert seinen Franchise-Partnern nicht mehr als die unbedingt notwendige Ware und dazu nur ein dünnes Werbepaket!

In der Franchise-Börse unter www.nexxt-franchiseboerse.org werden Franchise-Systeme vorgestellt, deren Standardvertragsbedingungen grundsätzlich eine Förderung der Franchise-Nehmer (Existenzgründer) durch die KfW Mittelstandsbank zulassen.

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

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

Checkliste: Franchising

Eignung zum Franchise-Nehmer?

Verlieren Sie durch die Franchise-Vorgaben nicht zu viel eigene Entscheidungsfreiheit?

Erfolgsaussichten Ihrer Franchise-Idee

Welche Marktchancen hat die Franchise-Idee?

Haben Sie Konkurrenz am Ort?

Wie heben sich Ihre Produkte und Dienste von der Konkurrenz vor Ort ab?

Was denken potenzielle Kunden über das Franchise-Angebot?

Ist der Markenname geschützt? Sind Patente und Warenzeichen erteilt?

Information über den Franchise-Geber?

Wie gut ist das Management? Wie viel Erfahrung hat es?

Gibt es dafür Referenzen?

Wie ist seine Kapital-Situation?

Wie ist das Firmen-Image?

Wie viele Franchise-Nehmer gibt es? Wie lange?

Führt er einen Eignungstest mit Ihnen durch?

Ist er Mitglied in einem Fachverband (DFV)?

Schreibt der Franchise-Geber die Preise für Ihr Produkt vor (nicht zulässig!)?

Müssen Sie Betriebsmittel und Waren zu 100 Prozent beim Geber beziehen?

Ist das Franchise-Angebot hieb- und stichfest?

Passen Produkt, Partner und Franchise-Paket zu Ihnen?

Ist – fachliche und kaufmännische – Erfahrung erforderlich?

Gibt es eine ausreichende Schulung und Betriebsvorbereitung, Weiterbildung?

Existiert ein Handbuch zur Betriebsführung?

Gibt es Beratung und Hilfe bei Schwierigkeiten?

Gibt es Service-Leistungen des Gebers in den Bereichen Einkauf, Werbung, PR-Maßnahmen etc.?

Der Finanzplan

Stimmt das Zahlenwerk?

Was werde ich verdienen?

Wie hoch ist mein Kapitalbedarf?

Sind Einstiegs-Gebühr und laufende Gebühren, zahlbar in Prozent vom Bruttoumsatz, angemessen/ marktgerecht?

Unterstützt mich der Franchise-Geber bei der Erstellung eines Liquiditätsplans und einer Erfolgsvorschau?

Franchise-Vertrag

Haben Sie ausreichend Zeit, den Vertrag vor Ihrer Unterschrift zu prüfen (mit Experten Ihrer Wahl)?

Wird Ihnen Gebietsschutz garantiert?

Wie sind die Vertrags-Fristen (in der Regel zunächst 10 Jahre)?

Wie hoch sind die Vertragsstrafen?

Erkennt die KfW Mittelstandsbank den Vertrag an?

Bei Beendigung der Partnerschaft

Welche Möglichkeiten des Verkaufs gibt es?

Gibt es ein Ausübungs- bzw. Wettbewerbsverbot?

Reichen (kleine) Veränderungen im Erscheinungsbild, Warensortiment etc., um weiterhin in der Branche tätig zu sein?

Gibt es eine Konkurrenzklausel?

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 4 „Franchise“
- BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de – Gründungsarten – Franchising

4. Der Businessplan

Von der Idee zum Erfolg: Der Businessplan

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

Warum ein Businessplan?

Wer sich unternehmerisch betätigen will, sollte auf keinen Fall ins Blaue hinein wirtschaften. Auch eine Gründung ohne Planung wird fast mit Sicherheit scheitern. Je durchdachter und detaillierter Ihre Gründungsplanung ist, desto größer ist die Chance, dass Ihr Vorhaben zum gewünschten Erfolg führt. Ein ausführlicher Businessplan „zwingt“ Sie dazu, alle wichtigen Punkte Ihrer Gründung, alle Chancen und Risiken, zu überdenken. Jedes Problem, das Sie schon bei der Planung erkannt und womöglich gelöst haben, bedeutet eine Erleichterung und zusätzlichen Spielraum nach dem Unternehmensstart.
Tragen Sie sorgfältig und ausdauernd alle Informationen zusammen, die der Businessplan von Ihnen verlangt. Dies bedeutet ein gutes Stück Fleißarbeit, das Ihnen niemand abnehmen wird, das sich aber lohnt. Erst dann können Sie in aller Regel mit großer Wahrscheinlichkeit feststellen, dass Ihre Geschäftsidee „funktioniert“.
Ein aussagefähiger Businessplan ist außerdem die Voraussetzung dafür, Ihre Geldgeber davon zu überzeugen, dass Ihr geplantes Unternehmen genug Umsatz erwirtschaften wird, um das geliehene Geld wieder zurückzuzahlen.
Dazu kommt: Wenn Sie schon den Start sorgfältig geplant haben, werden Sie auch in der Lage sein, weiterhin zu planen, auf Veränderungen zu reagieren und Ihr Unternehmenskonzept neuen Bedingungen immer wieder anzupassen.

Hilfe beim Businessplan

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

Form des Businessplans

Ein gut gemachter Businessplan ist

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

Unterstützung beim Businessplan

Das Bundeswirtschaftsministerium bietet Ihnen verschiedene Online-Hilfen an, die Ihnen bei der Erstellung Ihres Businessplans helfen:

- BMWi-Business-Planer www.existenzgruender.de/businessplaner
- BMWi-Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen (CD-ROM). Informationen und Bestellmöglichkeit: www.softwarepaket.de

Hinweise zur Erarbeitung Ihres Businessplans

Zusammenfassung

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

Geschäftsidee

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

Geschäftsideen finden:
So manche potenzielle Gründerin und so mancher potenzieller Gründer suchen noch nach einer Erfolg versprechenden Geschäftsidee.
Eine ganze Reihe von Quellen liefern Informationen zu allgemeinen wirtschaftlichen Trends, „boomenden“ Branchen, erfolgreichen Geschäftsideen bis hin zu Beispielen gelungener Einzelunternehmen:
Informationsquellen

- **Allgemeine Trends/Beispiele:** Publikumszeitschriften, Wirtschaftsmagazine (Print und TV) bzw. deren Online-Informationen im Internet
- **Branchen:** aktuelle Marktstudien vieler Marktforschungsinstitute (häufig kostenlos zum Download im Internet)
- **Geschäftsideen:** Fachzeitschriften/-magazine (z. B. „die geschäftsidee“, „franchise“, „Pro Firma“, „StartingUp“, „impulse“-Sonderhefte), Gründermessen, Gründerwettbewerbe, Gründerinitiativen

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

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

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

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

Auslöser für neue Geschäftsideen

Innovationsstandard
Viele Erfolg versprechende Vorhaben ranken sich heute um die Basisinnovationen in der Informationstechnik und der Biotechnologie.

Bevölkerungsentwicklung
Die Veränderungen der Bevölkerungsstrukturen geben wichtige Hinweise auf Marktchancen. Wichtigster Faktor ist die „Altersschere“. Außerdem ist ein längerfristiger Trend zu kleineren Haushalten erkennbar.

Moden
Moden sind kaum vorhersehbare, kurzlebige Vorlieben oder Verhaltensformen, saisonale Highlights. Aus Moden ergeben sich daher auch nur kurzfristige Marktchancen.

Marktlücken entdecken
Selbst in gesättigten Märkten gibt es Nischen, die bislang noch unbesetzt sind. Um sie aufzuspüren, benötigen Sie zumeist detailliertes Branchenwissen. Manchmal reichen aber auch schon ein „gesunder Menschenverstand“ oder eigene Erfahrungen.

Erfolgreiche Konzepte kopieren
Wildern Sie doch einmal in fremden Revieren. In anderen Branchen und Ländern gibt es genügend Geschäftsideen, die ihren Erfolgsbeweis schon angetreten haben. Oft lassen sich diese übertragen. Wer Ideen kopiert, gründet oft mit eingeschränktem Risiko. Die Franchise-Idee basiert auf diesem Konzept. Als Franchise-Nehmer profitieren Sie vom Know-how anderer – wenngleich gegen Bezahlung. Achten Sie aber auf eventuelle Urheberrechte oder andere gewerbliche Schutzrechte.

Neue Ideen in alten Branchen verwirklichen
Alte Branchenhasen werden mit der Zeit betriebsblind. Eine pfiffige Neuheit macht selbst aus dem verschlafensten Konzept eine Top-Geschäftsidee. Doch sind solche Ideen nicht immer leicht zu finden.

Technische Entwicklungen nutzen
Wer Innovationen rechtzeitig erkennt, kann fast sicher sein, eine gute Grundlage für das Konzept zu haben. Doch Vorsicht: Eine Erfindung muss sich vermarkten lassen, sonst bleibt sie eine „Tüftelei“. Eine Voraussetzung dafür: Markterkundung.

Produkt/Dienstleistung

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

- Vermeiden Sie Fachausdrücke, Formeln oder technische Details (wenn überhaupt, dann im Anhang). Gerade technische Produkte und techniklastige Dienstleistungen sollten Sie so verständlich beschreiben, dass ein potenzieller Geldgeber versteht, was Sie vorhaben. Tut er das nicht, wird er Ihr Projekt auch nicht finanzieren.
- Ob Ihre technischen Ausführungen zutreffend sind, sollten Sie im Zweifelsfall durch ein technisches Gutachten belegen.
- Legen Sie Fotos, Zeichnungen oder Diagramme bei.

- Benennen Sie, falls vorhanden, Patente, Rechte, Lizenzen, Verträge und fügen Sie Ihrem Businessplan Kopien im Anhang bei.
- Vor allem bei aufwändigen Produkten ist es notwendig, die einzelnen Produktionsschritte deutlich zu machen. Was wird z. B. im Unternehmen selbst, was außerhalb bearbeitet?

Marktübersicht

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

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

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

- Ermitteln Sie z. B. in den „Gelben Seiten", wer zu Ihren Konkurrenten zählt.
- Führen Sie Ihre wichtigsten Konkurrenten und Ihre Angebote auf. Welchen Umsatz, Marktanteil haben diese?
- Ist das Marktpotenzial groß genug für alle?
- Konkurrenten können auch Unternehmen sein, die nicht exakt das Gleiche, aber Ähnliches anbieten.
- Vergessen Sie auch nicht die Internet-Präsentation Ihrer Stadt oder Region.
- Fragen Sie bei Ihrer Kammer die Experten, die den lokalen oder regionalen Markt seit langem kennen.

Standort

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

Marketing

Beschreiben Sie, wie Sie Ihr Angebot entwickeln und präsentieren können, so dass es sich (für einen gewissen Zeitraum) von der Konkurrenz abhebt. Klären Sie dafür:

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

Unternehmensorganisation

Unternehmensführung/Gründerperson(-en)

- Gehen Sie hier auf das gesamte Team ein: Gesellschafter, Geschäftsführer, Mitarbeiter.
- Erläutern Sie, warum Sie sich mit diesem Vorhaben selbständig machen möchten.
- Wer hat welche Ausbildung und Erfahrung?

- Unterscheiden Sie zwischen Ihren fachlichen Qualifikationen (Ausbildung, Berufserfahrung etc.) und Ihren unternehmerischen Qualifikationen (kaufmännisches Know-how, Führungserfahrung, Kommunikationsfähigkeit etc.).
- Machen Sie deutlich: Wer übernimmt welche Rollen?
- Erstellen Sie wenn nötig ein Organigramm. Vollständige Lebensläufe sollten im Anhang beiliegen.

Rechtsform

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

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

Organisation

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

Mitarbeiter

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

Chancen/Risiken

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

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

Finanzierung

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

- Kapitalbedarfsplan
- Finanzierungsplan
- Liquiditätsplan
- Ertragsvorschau/Rentabilitätsrechnung

Kapitalbedarfsplan

Der Kapitalbedarfsplan zeigt Ihnen, wie viel Eigen- und Fremdkapital Sie für welche Posten brauchen.

- Kalkulieren Sie über mindestens sechs Monate.
- Berücksichtigen Sie auch eine Reserve für unvorhergesehene Ausgaben und für die Kosten der privaten Lebensführung.

- Denken Sie auch an die unterschiedlichen Laufzeiten der Fremdfinanzierungsmittel. Wenn die tilgungsfreie Zeit vorbei ist, kommt u.U. eine erhebliche finanzielle Mehrbelastung auf Sie zu.

Finanzierungsplan

Eigenkapital

Die Banken erwarten in der Regel, dass Sie sich als Kreditnehmer auch mit eigenen finanziellen Mitteln beteiligen.

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

Fremdkapital

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

- Welchen Investitionsanteil müssten Sie z. B. durch einen Kredit abdecken?
- Welche öffentlichen Förderprogramme kommen für Sie in Frage?
- Die Laufzeiten von Bankkrediten oder öffentlichen Fördermitteln sollten dabei mit dem von Ihnen aufgezeigten Liquiditätsbedarf korrespondieren.

Liquiditätsplan

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

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

Ertragsvorschau/Rentabilitätsrechnung

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

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

Vorsicht vor Fehlern: Stolpersteine

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

Mit Hilfe der CD-ROM „Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen“ können Sie Ihren Businessplan – mit Anlagen – erstellen. Für Internet-Nutzer steht im BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de ein „Business-Planer“ zur Verfügung – Gründungswerkstatt.

Beispiele für Businesspläne gibt es

- bei den Businessplanwettbewerben (s. BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de – Gründermagazin)
- im Internet (über Suchmaschinen suchen unter „Businesspläne“ + „Beispiele“)

Übersicht: Was gehört in Ihren Businessplan?

1. Zusammenfassung

- Name des zukünftigen Unternehmens?
- Name(n) des/der Gründer(s)?
- Was wird Ihr Unternehmen anbieten?
- Was ist das Besondere daran?
- Welche Kunden kommen für Ihr Angebot in Frage?
- Wie soll Ihr Angebot Ihre Kunden erreichen?
- Welchen Gesamtkapitalbedarf benötigen Sie für Ihr Vorhaben?
- Wann wollen Sie mit Ihrem Vorhaben starten?

2. Geschäftsidee

- Was ist der Zweck Ihres Vorhabens?
- Was ist das Besondere an Ihrer Geschäftsidee?
- Was ist Ihr kurz- und langfristiges Unternehmensziel?

3. Produkt/Dienstleistung

- Welches Produkt/welche Leistung wollen Sie herstellen bzw. verkaufen?
- Was ist das Besondere an Ihrem Angebot?
- Start der Produktion/Dienstleistung?
- Entwicklungsstand Ihres Produktes/Ihrer Leistung?
- Welche Voraussetzungen müssen bis zum Start noch erfüllt werden?
- Wann kann das Produkt vermarktet werden?
- Welche gesetzlichen Formalitäten (z. B. Zulassungen, Genehmigungen) sind zu erledigen?

Für entwicklungsintensive Vorhaben:

- Welche Entwicklungsschritte sind für Ihr Produkt noch notwendig?
- Wann kann eine Null-Serie aufgelegt werden?
- Wer führt das Testverfahren durch?
- Wann ist das eventuelle Patentierungsverfahren abgeschlossen?
- Welche technischen Zulassungen sind notwendig?
- Welche Patent- oder Gebrauchsmusterschutzrechte besitzen Sie bzw. haben Sie beantragt?
- Wie könnten sich die technologischen Möglichkeiten im Idealfall entwickeln?

4. Marktübersicht

Kunden

- Wer sind Ihre Kunden?
- Wo sind Ihre Kunden?
- Wie setzen sich die einzelnen Kundensegmente zusammen (z. B. Alter, Geschlecht, Einkommen, Beruf, Einkaufsverhalten, Privat- oder Geschäftskunden)?
- Haben Sie bereits Referenzkunden? Wenn ja, welche?
- Welches kurz- und langfristige Umsatzpotenzial ist damit verbunden?
- Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?
- Welche Bedürfnisse/Probleme haben Ihre Kunden?
- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot für potenzielle Kunden?

Konkurrenz

- Gibt es andere Entwicklungen in „Ihrer“ Richtung?
- Wer sind Ihre Konkurrenten?
- Was kosten Ihre Produkte bei der Konkurrenz?
- Welche Stärken haben Sie gegenüber dem Angebot der Konkurrenz?
- Welche Schwächen haben Sie gegenüber Ihrem wichtigsten Konkurrenten?
- Wie können Sie diesen Schwächen begegnen?

Standort
- Wo bieten Sie Ihr Angebot an?
- Warum haben Sie sich für diesen Standort entschieden?
- Welche Nachteile hat der Standort?
- Wie können Sie diese Nachteile ausgleichen?
- Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?

5. Marketing

Preis
- Welche Preisstrategie verfolgen Sie und warum (Hochpreis, Niedrigpreis)?
- Zu welchem Preis wollen Sie Ihr Produkt/Ihre Leistung anbieten?
- Welche Kalkulation liegt diesem Preis zugrunde?

Vertrieb
- Welche Absatzgrößen steuern Sie in welchen Zeiträumen an?
- Welche Zielgebiete steuern Sie an?
- Welche Vertriebspartner werden Sie nutzen?
- Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb?

Werbung
- Wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung?
- Welche Werbemaßnahmen planen Sie wann?

6. Unternehmensorganisation

Unternehmensführung/Gründerperson(-en)
- Gründerpersonen
- Welche Form der Organisiation führen Sie ein?
- Welche Qualifikationen/Berufserfahrungen und ggf. Zulassungen haben Sie?
- Über welche Branchenkenntnisse verfügen Sie?
- Über welche kaufmännischen Kenntnisse verfügen Sie?
- Welche besonderen Stärken gibt es?
- Welche Defizite gibt es? Wie werden Sie ausgeglichen?

Rechtsform
- Für welche Rechtsform haben Sie sich entschieden und aus welchen Gründen?

Organisation
- Wer übernimmt welche Aufgaben im Unternehmen?
- Wie können Sie ein sorgfältiges Controlling sicherstellen?

Mitarbeiter
- Wann bzw. in welchen zeitlichen Abständen wollen Sie wie viele Mitarbeiter einstellen?
- Welche Qualifikationen sollten Ihre Mitarbeiter haben?
- Welche Schulungsmaßnahmen sehen Sie für Ihre Mitarbeiter vor?

7. Chancen und Risiken

- Welches sind die drei größten Chancen, die die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens positiv beeinflussen könnten?
- Welches sind die drei wichtigsten Probleme, die eine positive Entwicklung Ihres Unternehmens behindern könnten?

8. Finanzierung

Kapitalbedarfs-/Investitionsplan

Wie hoch ist der Gesamtkapitalbedarf für

- Anschaffungen und Vorlaufkosten für Ihren Unternehmensstart
- eine Liquiditätsreserve während der Anlaufphase (6 Monate nach Gründung; bei innovativen Science-Unternehmen ca. 2 Jahre)?
- Liegen Ihnen Kostenvoranschläge vor, um Ihre Investitionsplanung zu belegen?

Private Ausgaben/Einnahmen
- Wie hoch sind Ihre Kosten für Lebenshaltung, Wohnen, Pkw?
- Wie hoch sind die Beiträge für persönliche Ab- und Versicherungen?
- Welche sonstigen privaten Verpflichtungen haben Sie?
- Wie hoch sind ggf. Einnahmen (z. B. Mieteinnahmen, Kapitalvermögen)?
- Erhalten Sie den Gründungszuschuss oder Überbrückungsgeld?

Finanzierungsplan
- Wie hoch ist Ihr Eigenkapitalanteil?
- Welche Sicherheiten können Sie einsetzen?
- Wie hoch ist Ihr Fremdkapitalbedarf?
- Welche Förderprogramme könnten für Sie in Frage kommen?
- Welche Beteiligungskapitalgeber könnten für Sie in Frage kommen?
- Können sie bestimmte Objekte leasen? Zu welchen Konditionen?

Liquiditätsplan
- Wie hoch schätzen Sie die monatlichen (verteilt auf drei Jahre) Einzahlungen aus Forderungen u.a.?
- Wie hoch schätzen Sie die monatlichen Kosten (Material, Personal, Miete u.a.)?
- Wie hoch schätzen Sie die Investitionskosten, verteilt auf die ersten zwölf Monate?
- Wie hoch schätzen Sie den monatlichen Kapitaldienst (Tilgung und Zinszahlung)?
- Mit welcher monatlichen Liquiditätsreserve können Sie rechnen?

Ertragsvorschau/Rentabilitätsrechnung
- Wie hoch schätzen Sie den Umsatz für die nächsten drei Jahre?
- Wie hoch schätzen Sie die Kosten für die nächsten drei Jahre?
- Wie hoch schätzen Sie den Gewinn für die nächsten drei Jahre?

9. Unterlagen
- tabellarischer Lebenslauf
- Zeugnisse
- Vermögens- und Schuldenaufstellung
- Vertragsentwürfe
- Kooperationsverträge (Entwurf)
- Marktanalysen
- Branchenkennzahlen
- Gutachten
- Schutzrechte (Patente)
- Übersicht der Sicherheiten
- Tragfähigkeitsprüfung (bei Gründungszuschuss)

Weiterführende Informationen:
- BMWi-Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen (CD-ROM) (siehe Bestellfax)
- Businessplaner-Online unter www.existenzgründer.de/Businessplaner
- BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de – Weg in die Selbständigkeit – Gründung planen
- BMWi-GründerZeiten Nr. 17 „Gründungskonzept“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 32 „Beratung“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 43 „Gründerwettbewerbe und -initiativen“

Festen Boden unter den Füßen: Der Standort

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

Welcher Standort ist der richtige?

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

Betriebsort und Umfeld

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

Harte und weiche Standortfaktoren

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

Welche harten Standortfaktoren bietet das Umfeld?

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

Checkliste: Wie finde ich den richtigen Standort?

	Ja	Nein
Kommt der Standort in Frage? Je öfter Sie mit „Ja“ antworten, desto eher kommt der Betriebsort für Sie in Frage.		
Hat die Betriebsstätte genügend Räume und Flächen?	☐	☐
Sind die Räume und Flächen groß genug? Kalkulieren Sie rechtzeitig: Wie viele Räume sind erforderlich für Büro, Lager, Werkstatt, Sozialräume, Archiv? Prüfen Sie dabei: Welche Umbauten sind gegebenenfalls nötig, um die Betriebsräume an die betrieblichen Anforderungen anzupassen oder um behördliche und gesetzliche Auflagen zu erfüllen?	☐	☐
Gibt es Expansionsmöglichkeiten?	☐	☐
Sind Ausbauten möglich und bezahlbar, wenn das Unternehmen wächst und expandieren will?	☐	☐
Ist die Ausstattung der Räume ausreichend? (Wärmeschutz, Heizung etc.)	☐	☐
Sind Zufahrtsmöglichkeiten für PKW, LKW und Anlieferung vorhanden?	☐	☐
Sind diese ausreichend? (Breite, Höhe, Wendeflächen etc.)	☐	☐
Gibt es genügend Parkplätze? Dies betrifft Parkflächen sowohl für Mitarbeiter als auch für Kunden.	☐	☐
Können diese Flächen ggf. erweitert werden? Wäre dies nicht so, würde das Unternehmen ggf. zukünftig nur unter Schwierigkeiten wachsen können.	☐	☐
Darf der Betrieb am geplanten Betriebsort arbeiten? Vor allem Unternehmen im produzierenden Gewerbe sind meist mit Lärm, Abwässern oder Abgasen verbunden. Je nach Stärke der Umweltbelastung müssen sie sich im Industrie- oder Gewerbegebiet ansiedeln. In Mischgebieten sind Gewerbebetriebe nur dann erlaubt, wenn sie die Wohnqualität nicht wesentlich beeinträchtigen. Der Grad der Umweltbeeinträchtigung wird nach dem Bundesimmissionsschutzgesetz (BlmSchG) und den darin enthaltenen Verwaltungsvorschriften TA (= Technische Anleitung) -Lärm und TA-Luft ermittelt. Unternehmen, die z. B. nächtliche Schwertransporte erfordern oder deren Maschinen „rund um die Uhr“ laufen, müssen ins Industriegebiet. Die für das Vorhaben gültigen Vorschriften sind z. B. beim zuständigen Bauordnungsamt oder dem Gewerbeaufsichtsamt erhältlich.	☐	☐
Ist das Grundstück frei von Altlasten? Vor allem bei Übernahmen wichtig: Wurden vom Vorgänger z. B. wassergefährdende Stoffe eingesetzt? Wurden umweltbelastende Abfälle (Bauschutt) auf dem Grundstück abgelagert? Informationen lassen sich z. B. anhand von Grundbuchauszügen, Bauakten, Altlastenkataster und anderen behördlichen Unterlagen beschaffen.	☐	☐
Ist der Betriebsort attraktiv und werbewirksam genug? Auch wenn die Miete noch so günstig sein sollte: Hinterhof- oder Garagen-Atmosphäre kommt nicht bei jeder Kundengruppe an.	☐	☐

5. Die Finanzierung

Lohnt sich der Aufwand? Rentabilitätsvorschau

Und wenn Sie persönlich noch so geeignet und entschieden sind: Die Gründung einer selbständigen Existenz lohnt sich nur dann, wenn Sie auf Dauer ausreichend Gewinn machen.

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

- **Wie viel Geld muss bzw. will ich mit meiner Selbständigkeit verdienen,**
  um meine laufenden Kosten (Miete, Lebensmittel, Versicherungen etc.) und eventuell die meiner Familie zu finanzieren? Wie viel will ich kurz-, mittel- und langfristig verdienen, um mir eine finanzielle Reserve zu schaffen?

  Ermitteln Sie Ihre jährlichen privaten Ausgaben. Sie müssen später über die Einnahmen aus Ihrer beruflicher Selbständigkeit gedeckt werden (Unternehmerlohn).
  - Miete o. vergleichbare Kosten
  - Lebensmittel/Hausrat/Kleidung usw.
  - Strom/Heizung/Wasser/Müllabfuhr
  - Telekommunikation
  - Freizeit
  - Kindergarten
  - Sonderausgaben (Weihnachten, Geburtstage, Urlaub, Reparaturen u. a.)
  - Versicherungen
  - Rücklage für Einkommensteuer
  - Unterhaltsverpflichtungen
  - Tilgung/Zinszahlung für Privatdarlehen
  - usw.

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

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

Rentabilitätsvorschau

Alle Beträge in Euro und ohne MwSt.	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Erwartete Umsatzerlöse			
– Wareneinsatz (entfällt für Dienstleister)			
= Rohgewinn			
+ sonstige betriebliche Erträge (z. B. Mieten)			
– Aufwendungen			
Personalkosten inkl. Nebenkosten u. inkl. Geschäftsführergehalt bei GmbH			
Raumkosten			
Betriebliche Steuern			
Versicherungen, Beiträge			
Kraftfahrzeugkosten			
Werbe- und Reisekosten			
Werbung, Repräsentation			
Reparaturen und Instandhaltung			
Leasinggebühren			
Telefon, Fax, Internet			
Bürobedarf			
Rechts- und Beratungskosten			
Sonstige Aufwendungen			
Zinsaufwendungen			
Abschreibungen			
= Summe Aufwendungen			
= Betriebsergebnis			

Quelle: Gründerzeiten Nr. 7 „Kapitalbedarf und Rentabilität“

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

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 7 „Kapitalbedarf und Rentabilität“
- Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen (CD-ROM), www.softwarepaket.de
- BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de – Checklisten und Übersichten, Online-Hilfen

- **Erwartete Umsatzerlöse:** Schätzen Sie, wie viel Umsatz Sie in den nächsten Jahren machen werden. Orientieren Sie sich an den Umsatzzahlen der Branche, in der Sie Ihr Unternehmen gründen. Die Kammern, Banken oder auch Branchenverbände haben in der Regel entsprechende Daten aus Ihrer Region. Staffeln Sie Ihre Umsatzschätzungen: Im ersten Jahr müssen Sie von eher niedrigen Umsatzerwartungen ausgehen. Im zweiten Jahr können Sie, wenn die Auftragsentwicklung entsprechend verläuft, von einer Steigerung ausgehen. Beachten Sie aber: Eine Umsatzsteigerung kommt nicht von allein; Sie müssen auch etwas dafür tun. Für den Einzelhandel veröffentlicht das Institut für Handelsforschung, Universität Köln, jährliche Vergleichsdaten. Gewinnspannen für das sog. Kleingewerbe ermitteln die Oberfinanzdirektionen mit Hilfe so genannter Richtsatzsammlungen.
- **Wareneinsatz** (gilt nicht für Dienstleister): Nur wenn Sie den Einkaufspreis der Waren kennen, die Sie verkaufen oder bearbeiten möchten, können Sie Ihren voraussichtlichen Umsatz berechnen. Erkundigen Sie sich bei Großhändlern und auf Fachmessen oder ggf. auch bei Unternehmen derselben Branche.
- **Aufwendungen:** Führen Sie hier die Kosten z. B. für Computer, Software, Miete, Versicherungen oder Personal auf.

Was soll der Spaß kosten? Kapitalbedarf

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

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

Außerdem:

- Wie hoch sind die laufenden Kosten (Betriebsmittel)? Der Bedarf an Betriebsmitteln wird häufig unterschätzt. Wichtige Fragen sind hier in der Anfangsphase: Wann „kommt“ das erste Geld „rein“? Wie groß muss also das erste finanzielle Polster sein?
- Wie teuer ist die Gründung selbst? Wird ebenfalls häufig vernachlässigt: Schon die Zeit vor dem Unternehmensstart kostet Geld.

Weiterführende Informationen:

- Ihren individuellen Finanzplan können Sie mit Hilfe der CD-ROM „BMWi-Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen“ erstellen (s. Bestellfax im Serviceteil der Broschüre).

Kapitalbedarfsplan

	Euro
Gründungskosten	
Beratungen	
Anmeldungen/Genehmigungen	
Eintrag ins Handelsregister	
Notar	
Sonstige	
Gesamt	
Kosten für Anlaufphase (Ausgaben bis zum ersten Geldeingang aus Umsatz für bestimmten Zeitraum, z. B. 3 Monate)	
Personalkosten, inkl. eigenes Geschäftsführergehalt bei Kapitalgesellschaften (alle Kosten inkl. Lohnnebenkosten)	
Beratung	
Leasingraten	
Miete/Pacht	
Werbung	
Vertrieb	
Betriebliche Steuern	
Versicherungen	
Reserve für Startphase, Folgeinvestitionen und Unvorhergesehenes	
Sonstige	
Gesamt	
Unternehmerlohn (Bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften zur Sicherstellung der privaten Lebenshaltungskosten)	
Anlagevermögen	
Patent-, Lizenz-, Franchisegebühren u. ä.	
Grundstücke/Immobilien einschl. Nebenkosten	
Produktionsanlagen, Maschinen, Werkzeuge	
Betriebs-, Geschäftsausstattung	
Fahrzeuge	
Gesamt	
Umlaufvermögen Material- u. Warenlager	
Kapitaldienst Zinsen für Existenzgründungsdarlehen/Bankkredite	
Tilgung	
= Kapitalbedarf	

Quelle: Gründerzeiten Nr. 7 „Kapitalbedarf und Rentabilität“.

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

Eigenkapital

Je mehr Eigenkapital Sie haben, desto besser:

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

Checkliste: Eigenkapital

Wie hoch sind Ihre Ersparnisse?	
Können Sie bis zur geplanten Existenzgründung noch weitere Beträge ansparen?	
Welche Kapitalanlagen sind kurzfristig verfügbar?	
Können Ihnen Verwandte oder Bekannte Geld zu günstigen Konditionen für Ihre Existenzgründung zur Verfügung stellen?	
Welche Sachmittel (Maschinen, Werkzeuge, Fahrzeuge etc.) können Sie in Ihren Betrieb einbringen?	
Möchten Sie eventuell eine/n Partner/in oder Teilhaber/in aufnehmen, der/die weitere Eigenmittel zur Verfügung stellen kann?	

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

Eigenkapitalquellen

- **Unternehmerkapital.** Diese insgesamt drei Förder-Darlehen wenden sich an Existenzgründer, junge Unternehmer und etablierte Unternehmen und verhelfen ihnen zu „haftenden Eigenmitteln“.
- **Verwandte und Freunde.** (bei geringeren Kapitalbedarfssummen)
- **Partner/Gesellschafter.** Auch Teilhaber können Ihnen zusätzliches Eigenkapital liefern. Allerdings wollen sie dafür in der Regel auch ein Mitspracherecht haben.
- **Kapitalbeteiligungsgesellschaften.** Anstelle eines Partners können Sie sich auch eine Beteiligung über eine öffentlich geförderte oder eine private Beteiligungsgesellschaft suchen. Die öffentlichen Beteiligungsgesellschaften der Bundesländer sind eigens geschaffen worden, um jungen Betrieben Mittel zur Verfügung zu stellen, die diese aus eigenen Ersparnissen oder Teilhabereinlagen allein nicht aufbringen können (und die die Banken wegen mangelnder Sicherheiten nicht leihen wollen).

  Beteiligungen sind hier schon ab 50.000 Euro möglich. Weitere Informationen bietet die mittelständische Beteiligungsgesellschaft in Ihrem Bundesland. Dagegen steigen die privaten „Venture Capital“-Gesellschaften erst bei 7-stelligen Summen ein und erwarten zudem wesentlich höhere Renditen. Kapitalbeteiligungen sind meist stille Beteiligungen über eine feste Laufzeit, in der Regel 10 Jahre.
  Auskünfte erteilt: Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften.

Wer soll das bezahlen? Finanzierung

Fremdkapital

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

Darlehen von Kreditinstituten
Kredite erhalten Sie von Ihrer Hausbank (oder der Bank, die es werden soll) zu den aktuellen Zinssätzen. Die Laufzeit eines Darlehens sollte mit der Nutzungsdauer der Investition übereinstimmen, die Sie mit dem Darlehen finanzieren wollen.
Gerade in der Anfangsphase kann es sinnvoll sein, die Tilgung eines Darlehens möglichst lang zu strecken. Immerhin verbessern Sie so Ihre Zahlungsfähigkeit. Sie sollten dabei jedoch nicht außer Acht lassen, dass jede Tilgungsstreckung Ihr Darlehen verteuert.

Finanzierungsarten

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

Kurzfristige Finanzierung (bis 12 Monate Laufzeit)

- **Kontokorrentkredit:**
  Der Kredit für Ihr Geschäftskonto, über das alle laufenden Zahlungen abgewickelt werden. Der Kontokorrentkredit dient als kurzfristiges Finanzierungsmittel, nicht jedoch für Anlagegüter oder für langfristig gebundene Teile Ihres Umlaufvermögens. Vereinbaren Sie mit Ihrer Hausbank einen Kreditrahmen. Faustregel: ein Monatsumsatz.
- **Lieferantenkredit:**
  Der Lieferantenkredit entsteht dadurch, dass Sie eine Ware oder eine Dienstleistung nicht sofort, sondern erst später bezahlen können (in der Regel haben Sie ein „Zahlungsziel“ von 30 Tagen).
- **Wechsel:**
  Sie können heute Waren beziehen und müssen diese erst später bezahlen. Ihr Lieferant verlangt für die Waren zunächst kein Geld, sondern er stellt eine Wechselurkunde aus, auf der Ihr Name und die Gültigkeitsdauer des Wechsels vermerkt sind. Ihr Lieferant kann den Wechsel nun innerhalb der Gültigkeitsdauer zum Ausgleich eigener Verbindlichkeiten an seine Gläubiger weitergeben. Sie als Schuldner müssen das Geld zum Stichtag an den zuletzt vermerkten Gläubiger, also den Besitzer des Wechsels, zahlen.

Mittelfristige/langfristige Finanzierung (ab 12 Monate Laufzeit)

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

Scheuen Sie sich nicht vor Schulden. Aber:

- Gehen Sie nicht zum erstbesten Kreditinstitut, nur weil es gleich an der nächsten Ecke liegt. Als erste Adresse empfiehlt sich Ihre Hausbank, denn dort sind Sie bereits bekannt, und dort kennt man sich mit den örtlichen Verhältnissen aus.
- Prüfen Sie die Leistungen und Konditionen anderer Institute. Verhandeln Sie frühzeitig über Kreditkonditionen.
- Reden Sie mit den entscheidenden Leuten in den Banken und Sparkassen: Zweigstellenleiter, Filialdirektoren oder Leiter von Sonderkreditabteilungen sind nicht nur für die großen Kunden da.

- Legen Sie bei Ihren Verhandlungen Ihr unternehmerisches Konzept, Ihre Rentabilitätsvorschau und Ihren Finanzierungsplan auf den Tisch. Geben Sie Ihrem/Ihrer Gesprächspartner/in das sichere Gefühl, ein durchdachtes und aussichtsreiches Vorhaben mitzutragen.
- Bedenken Sie, dass das Kreditinstitut zu Ihrem Vorhaben passen sollte: Es kann von Vorteil sein, die in Ihrer Branche und bei Ihren zukünftigen Geschäftspartnern üblichen Bankverbindungen zu nutzen.
- Lassen Sie sich nicht in die Rolle des/der Bittstellers/-in drängen. Die Kreditinstitute sollten Ihnen eine Ablehnung Ihrer Finanzierung begründen. Überarbeiten Sie ggf. Ihr Unternehmenskonzept mit der fachkundigen Hilfe eines Gründungsberaters. Gibt die Bank mangelnde Sicherheiten als Ablehnungsgrund an, erkundigen Sie sich nach den Besicherungshilfen der Bürgschaftsbanken, die es in jedem Bundesland gibt. Bedenken Sie, dass es das Geschäft der Kreditinstitute ist, Geld zu verleihen.
- Sprechen Sie aber auch den Finanzfachmann in Ihrem/Ihrer Gesprächspartner/in an; lassen Sie sich von seinen/ihren Erfahrungen berichten, fragen Sie nach seiner/ihrer Expertenmeinung zu Ihren Plänen.
- Beim StartGeld bzw. dem Mikro-Darlehen stellt die KfW Mittelstandsbank die Hausbank in jedem Fall immer zu 80 Prozent von der Haftung frei.
- Der KfW-Unternehmerkredit und auch StartGeld bzw. Mikro-Darlehen sind banküblich zu besichern.
- Nach Einführung des „Risikogerechten Zinssystems“ sind bei einigen KfW-Förderprogrammen Bonität und Sicherheiten des Kunden ausschlaggebend für den Zinssatz. Für Gründer betrifft dies den so genannten „Unternehmerkredit“. Dabei werden die Konditionen-Obergrenzen von der KfW festgelegt. Den konkreten Zinssatz ermittelt die Hausbank.

Bankgespräch

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

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

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

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

- **Berater mitnehmen**
  Es spricht nichts dagegen, dass Sie einen Berater mitnehmen. Doch reden müssen hauptsächlich Sie. Die vom Berater erstellte Rentabilitätsberechnung sollten Sie selbst erläutern. Ein Banker würde Ihnen kaum abnehmen, dass Sie ihre Planungen umsetzen werden, wenn Sie diese nicht einmal erklären können.

- **Rollenverteilung klären**
  Für Gründerinnen gilt: Wenn Sie Ihren Partner oder Berater mit zum Bankgespräch nehmen, regeln Sie vorher die Rollenverteilung. Da nach wie vor manche Banker nur Männer als ernsthafte Gesprächspartner ansehen, muss dem Gegenüber klar werden, dass die Gründerin die Hauptperson ist. Ihr muss die Gesprächsführung übergeben werden.

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

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

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

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

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

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

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

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

Weiterführende Informationen:

- BMWi-eTraining „Vorbereitung auf das Bankgespräch“ im BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de – Gründungswerkstatt
- BMWi-GründerZeiten Nr. 6 „Existenzgründungsfinanzierung“
- BMWi-Broschüre „Wirtschaftliche Förderung. Hilfen für Investitionen und Arbeitsplätze“
- BMWi-Finanzierungsplaner unter www.existenzgruender.de – Finanzierungsplaner
- Förderdatenbank des Bundes unter www.foerderdatenbank.de

Wenn die Bank keinen Kredit gibt: Beteiligungskapital

Existenzgründer oder junge Unternehmer haben in der Regel Probleme, genügend Kapital für größere und risikoreichere Projekte „aufzutreiben". Der Grund: Bei Gründern ist es – anders als bei erfolgreichen Unternehmen – schwierig, die Erfolgschancen eines Unternehmens, vor allem eines neuen Produktes oder eines neuen Verfahrens, zu beurteilen. Hier können Beteiligungsgesellschaften oder private Geldgeber einspringen.

Sie bieten Beteiligungskapital ohne die banküblichen Sicherheiten an: eben Risikokapital (Wagniskapital, „venture capital"). Beteiligungskapital ist dabei nichts anderes als Eigenkapital, das dem Unternehmen von Beteiligungsgesellschaften oder außen stehenden Privatpersonen zur Verfügung gestellt wird. Es erhöht den Liquiditätsspielraum und dient einer betriebsgerechten Unternehmensfinanzierung. Aber: Zur kurzfristigen Betriebsmittelfinanzierung ist Risikokapital kaum geeignet.

Wofür Beteiligungskapital?

Beteiligungskapital kann in Anspruch genommen werden:

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

Wer stellt Beteiligungskapital zur Verfügung?

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

- Banken und Industrieunternehmen, aber auch private Finanziers (auch aus dem Ausland). Sie übernehmen Beteiligungen ab ca. 250.000 Euro, allerdings auch nur dann, wenn hohe Renditen (von mehr als 25 Prozent) in Aussicht stehen.
- die öffentlich geförderten mittelständischen Beteiligungsgesellschaften. Sie sind nicht in erster Linie gewinnorientiert und bieten Beteiligungen an, die speziell auf kleine und mittlere Unternehmen sowie Existenzgründer zugeschnitten sind. Gesellschafter sind Kammern, Verbände und Banken, die keinen Einfluss auf die laufende Geschäftsführung nehmen. Die mittelständischen Beteiligungsgesellschaften sind in nahezu allen Bundesländern vertreten.
- die KfW Bankengruppe. Sie beteiligen sich an kleinen und mittleren Unternehmen, außerdem an Kapitalbeteiligungsgesellschaften, die kleinen und mittleren Unternehmen Beteiligungskapital zur Verfügung stellen.
- Business Angels Network Deutschland (BAND). Bei den Business Angels handelt es sich um Privatpersonen oder Unternehmer, die nicht nur Beteiligungskapital zur Verfügung stellen, sondern Gründern auch mit ihren Erfahrungen zur Seite stehen.

Förderung von Beteiligungen

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

Öffentliche Starthilfen: Förderprogramme

Denken Sie bei Ihrer Existenzgründung auch an öffentliche Förderprogramme! Ihr Start in die unternehmerische Selbständigkeit wird durch Hilfen von Bund und Ländern unterstützt. Informationen finden Sie auch in Broschüren, die vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie auf Anfrage kostenlos abgegeben werden (Bestellfax im Anhang).

- Für Internet-Nutzer gibt es eine **Förderdatenbank des Bundes** unter www.foerderdatenbank.de.
  Eine einfache Benutzerführung hilft Ihnen bei der Suche nach Förderprogrammen.
  Mit der Förderdatenbank im Internet gibt die Bundesregierung einen vollständigen und aktuellen Überblick über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union. Sie wurde soeben vollständig überarbeitet und präsentiert sich nun noch nutzerfreundlicher als vorher.
  Schnell- und Detailsuche: z. B. nach Fördergebiet, Förderberechtigte, Förderbereich, Förderart
  Förderassistent: hilft, durch Eingabe von Suchkriterien geeignete Förderprogramme auszuwählen
  Inhaltsverzeichnis: sortiert nach Förderthemen
  Suche nach FuE-Bereichen: möglich für technologieoffene und technologiespezifische Förderung
  Ergebnisliste: Kurztext zu jedem gefundenen Programm
  Dokumentansicht: aktuelle Hinweise zu Programmen (Verfügbarkeit, Ansprechpartner, weiterführende Informationen usw.
  Informationsrubriken: Grundlagen und Praxis der Förderung
- Fragen Sie auch das für Sie zuständige Landeswirtschaftsministerium! Alle Bundesländer verfügen über eigene Förderprogramme. Auch die Hausbanken leisten wichtige Beratungsdienste.

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

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

Wichtige Förderprogramme des Bundes für Existenzgründer

- Unternehmerkapital: ERP-Kapital für Gründung (0–2 Jahre)
- StartGeld, Mikro-Darlehen, Mikro 10
- Mikrofinanzfonds Deutschland
- EXIST-Gründerstipendium
- Beratungsförderung
- High-Tech-Gründerfonds
- KfW-Unternehmerkredit

Voraussetzung für eine Förderung

Antragsteller/innen müssen eine ausreichende fachliche und kaufmännische Qualifikation nachweisen können. Darüber hinaus wird erwartet, dass eine selbständige und tragfähige „Vollexistenz“ als Haupterwerbsgrundlage entsteht. Ausnahme Startgeld und Mikro-Darlehen der KfW Mittelstandsbank: Hier kann das Unternehmen zunächst auch im Nebenerwerb geführt werden.

Weiterführende Informationen:

- Förderdatenbank des Bundes unter www.foerderdatenbank.de
- BMWi-Broschüre „Wirtschaftliche Förderung – Hilfen für Investitionen und Arbeitsplätze“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 6 „Existenzgründungsfinanzierung“
- BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de – Weg in die Selbständigkeit – Gründung finanzieren – Förderprogramme
- BMWi-eTraining „Vorbereitung auf das Bankgespräch“ im BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de – Gründungswerkstatt

Geld gegen Vertrauen: Kreditwürdigkeit

Sicherheiten

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

- **Das Erfolg versprechende Unternehmenskonzept**
  Von besonderer Bedeutung ist die so genannte „Kapitaldienstfähigkeit" eines Unternehmens. Das bedeutet: Seine zu erwartende Rentabilität muss ausreichend hoch sein. Dafür sollte der Kreditnehmer diese Rentabilität plausibel aufbereitet haben. Er sollte dafür auch die Höhe des gesamten Investitionsvolumens und der benötigten Betriebsmittel genau kennen.
- **Eigenkapital**
  Je mehr Eigenkapital der Kreditnehmer einsetzen kann, desto besser. Bedenken Sie: Nur wer auch sein eigenes Geld riskiert, dem vertraut ein Geldgeber zusätzliches fremdes Geld an. Tipp: Zusätzliches Eigenkapital kann mit dem Unternehmerkapital – ERP-Kapital für Gründung – geschaffen werden.
- **„Bewertbare" Sicherheiten**
  In der Regel werden von der Hausbank bei einer Kreditvergabe „bankübliche" Sicherheiten verlangt: Der Kreditnehmer überträgt Teile seines Vermögens bzw. bestimmte Rechte daran auf den Kreditgeber. Das Spektrum dieser Sicherheiten reicht von der persönlichen Haftung bis hin zur Übereignung von eindeutig bewertbaren Mobilien oder Immobilien an die Bank: als Pfand.

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

Wie bewerten Banken Sicherheiten?

Die Beleihungsgrenze gibt den Prozentsatz an, bis zu welchem Wert eine Sicherheit beliehen werden kann. Die nachfolgenden Beleihungsgrenzen sind Orientierungswerte und verhandelbar, da es weder gesetzliche Vorschriften noch einheitliche Richtlinien für die Bewertung von Kreditsicherheiten gibt – außer bei Hypothekenbanken und Versicherungen.

Grundstücke:	60 bis 80 Prozent des Verkehrswertes
Bankguthaben:	100 Prozent des Nennwertes
Lebensversicherungen:	100 Prozent des Rückkaufwertes
Kundenforderungen	
gegen die öffentliche Hand:	90 Prozent des Forderungsbetrages
gegen sonstige Kunden:	50 bis 80 Prozent des Forderungsbetrages
Steuererstattungsansprüche:	100 Prozent des Erstattungsanspruches
Wertpapiere	
Bundesschatzbriefe:	80 Prozent des Nennwertes
Schuldverschreibungen öffentl. Stellen:	80 bis 90 Prozent des Kurswertes
sonstige Schuldverschreibungen:	60 bis 80 Prozent des Kurswertes
Aktien:	50 bis 60 Prozent des Kurswertes
Aktienfonds:	60 Prozent des Kurswertes
Rentenfonds:	70 Prozent des Rücknahmepreises
Zertifikate offener Immobilienfonds:	80 Prozent des Kurswertes

Bürgschaften	
einer Bürgschaftsbank:	100 Prozent des Bürgschaftsbetrages
von fremden Dritten:	je nach Bonität
von Ehepartnern:	gemäß der Vermögenslage
Sonstiges	
Warenlager:	50 Prozent der Einstandspreise
Ladeneinrichtung:	40 Prozent des Zeitwertes
Maschinen und Geschäftsausstattung:	30 bis 50 Prozent des Zeitwertes
Autos:	60 Prozent des Zeitwertes
Edelmetalle:	70 Prozent des Metallwertes

Quelle: IHK Hannover

Bürgschaften

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

Was sind Ausfallbürgschaften?

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

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

Wer kann eine Ausfallbürgschaft erhalten?

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

Wo und wie werden Ausfallbürgschaften beantragt?

- Der Antrag wird gemeinsam mit der Hausbank bei der Bürgschaftsbank gestellt.
- „Bürgschaft ohne Bank“: Existenzgründer, die noch auf der Suche nach einer geeigneten Hausbank sind, können sich direkt an die Bürgschaftsbank in ihrem Bundesland wenden. Die Bürgschaftsbank prüft dann das Vorhaben und gibt nach positiver Beurteilung eine Zusage.
- Antragsformulare und Adressen gibt es im Internet unter www.vdb-info.de oder bei jeder Bürgschaftsbank.

Wichtig:
Die Hausbank und die Bürgschaftsbank frühzeitig in die eigene Planung einschalten! Vor Vertragsabschlüssen die Finanzierung klären! Alle Gespräche mit konkreten Unterlagen führen! Bürgschaftsbanken übernehmen ein besonders hohes Risiko. Sie brauchen deshalb aktuelle und umfassende Informationen.

Keine Un-Sicherheiten

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

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

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

Grundstücke
Grundstückssicherheiten für Bankkredite werden in der Praxis nur als Grundschulden genommen. Die Bank hat damit für die Laufzeit des Darlehens im Falle eines Zahlungsverzugs Zugriff auf Gebäude bzw. Grundstück. Die Grundschuld ist gläubigerfreundlicher als die Hypothek. Ein Betriebsgrundstück als Sicherheit ist meist dem privaten Wohneigentum vorzuziehen.

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

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

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 6 „Existenzgründungsfinanzierung“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 17 „Gründungskonzept“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 21 „Risikokapital“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 27 „Sicherheiten und Bürgschaften“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 46 „Unternehmensbewertung/Rating“

Mieten statt kaufen: Leasing

Oftmals wird Existenzgründern „Leasing“ als besonders günstige Alternative zur Anschaffung notwendiger Maschinen oder Einrichtungsgegenstände per Kredit vorgeschlagen. Unter dem Strich gilt: Die Vergleichsrechnung zwischen kreditfinanziertem Kauf und Leasingfinanzierung ist nicht einfach.

Die Entscheidung für Leasing als Alternative zur Kreditfinanzierung sollte der Existenzgründer gemeinsam mit einem unabhängigen Leasing-Experten, dem Steuerberater, Leasinggesellschaften und mit der Hausbank treffen.

Was ist Leasing?

Der Begriff Leasing kommt aus dem Englischen und bedeutet „Mieten“ oder „Vermieten“. Dies bezieht sich hier auf „Investitionsgüter“ oder „langlebige Wirtschaftsgüter“ (s. u.). Charakteristisch für Leasing ist: Der Leasinggeber, der das Leasingobjekt vermietet, bleibt juristischer und wirtschaftlicher Eigentümer des Objekts. Allerdings werden dem Mieter bzw. Nutzer des Leasingobjekts (Leasingnehmer) Rechte, Risiken und Pflichten übertragen, die bei „traditioneller“ Miete üblicherweise der Vermieter trägt. So haftet der Leasingnehmer für Beschädigungen und ggf. für den Ausfall des Produkts. Er muss Reparaturen ausführen und das Objekt instand halten.

Was kann man leasen?

Wenn von Leasing die Rede ist, denken die meisten an Autos. Doch Fahrzeugleasing ist nur eine von zahlreichen Leasingmöglichkeiten, die für Unternehmer interessant sein können. Auch Immobilien, Büromaschinen, EDV-Ausstattungen und Produktionsanlagen können z. B. geleast werden.

Existenzgründung und Leasing

Drei Leasingaspekte sind für Gründer besonders wichtig:

- **Leasing und Liquidität**
  Leasing kann der Liquidität nützen. Der Leasingnehmer verfügt ab der ersten Leasingrate über ein Produkt oder ein Objekt, das er nicht im Voraus bzw. ab dem Zeitpunkt der Nutzung komplett bezahlen muss. Der Leasingnehmer kann die Mittel anderweitig einsetzen und er benötigt kein zusätzliches Eigenkapital.
- **Leasing und Steuervorteile**
  Vorteile durch Steuerersparnis greifen bei Existenzgründern anfangs kaum, da sie erfahrungsgemäß in den ersten Jahren höhere Aufwendungen als Erträge haben. Soll der Leasingvertrag jedoch steuerlich wirksam anerkannt werden, sind dafür die vom Bundesministerium der Finanzen verabschiedeten Leasingerlasse maßgeblich.
- **Leasing und Service**
  Einige Leasinggesellschaften bieten ihren Kunden Zusatzleistungen an, z. B. Wartungs- und Versicherungsverträge oder Softwareservice. Der Service reicht beispielsweise bis hin zum kompletten Maschinen- und Fuhrparkmanagement oder der Übernahme der Baubetreuung beim Leasing von Immobilien (sog. Full-service-Verträge). Die Kosten für diesen Service sind in entsprechend höheren Leasingraten enthalten. Auch der unmittelbare Kontakt zwischen Kunde und Hersteller hat Vorteile: Der Hersteller ist mit dem Objekt bestens vertraut. Für den Kunden kann vorteilhaft sein, dass er alles aus einer Hand erhält – u. U. sogar preisgünstiger.

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 13 „Leasing“

Checkliste: Leasing

- Ist der Leasinggegenstand genau beschrieben?
- Wie hoch wäre der Preis, würde man das Objekt kaufen?
- Werden Rabatte weitergegeben/in der Kalkulation berücksichtigt?
- Wie hoch ist die Leasingsonderzahlung?
- Wie viel Leasingraten muss ich zahlen?
- Wie hoch ist die Leasingrate?
- Wie lange ist die Laufzeit?
- Wie hoch wird der kalkulierte Restwert sein?
- Handelt es sich um einen Voll- oder Teilamortisierungsvertrag?
- Wird der „linearisierte Leasingfaktor“ offen gelegt (wichtig für Steuerbilanz)?
- Ist der Vertrag kündbar?
- Wie und zu welchen Konditionen kann ich den Vertrag vorzeitig beenden?
- Nach Ablauf der Leasingzeit:
- Muss ich das Leasingobjekt ggf. kaufen (Andienungsrecht)?
- Nach Ablauf der Leasingzeit:
- Kann ich die Mietzeit verlängern? Wie hoch sind die Raten bei der Verlängerung?
- Nach Ablauf der Leasingzeit:
- Bin ich am Mehr- oder Mindererlös, d. h. am höheren Marktwert beteiligt, wenn das Objekt nach Ablauf der Leasingzeit an einen Dritten verkauft wird?
- Welche Kosten entstehen nach Ablauf des Leasingvertrages? (z. B. Schlusszahlung, Transport-, Abbaukosten)
- Wie sind die juristischen und wirtschaftlichen Eigentumsverhältnisse geregelt?
- Wie wird sichergestellt, dass bei einem Immobilien-Leasingvertrag das Objekt nicht zur Konkursmasse gehört, sollte der Leasinggeber in Konkurs gehen?
- Werden die Finanzierungs-Leasingerlasse des Bundesministeriums der Finanzen eingehalten?
- Zwingend bei EDV-Hardware: Ist ein Wartungsvertrag vorgesehen?

Wichtig z. B. für EDV-Hardware:

Ist eine Schwachstromversicherung in der Leasingrate enthalten?

Entspricht das Leasingobjekt dem Stand der Technik, der vertraglich vereinbart wurde (wichtig bei gebrauchten Objekten)?

Kann ich während der Laufzeit weitere Produkte aus dem gleichen Sortiment dazu leasen („Produkterweiterung“)?

Wie ändert sich entsprechend die Laufzeit und die Leasingrate?

Kann die Leasingrate unterschiedlichen Liquiditätssituationen in meinem Unternehmen angepasst werden?

Weiterführende Informationen:

- BMWi-Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen (CD-ROM) (siehe Bestellfax)
- BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de – Gründung planen
- BMWi-GründerZeiten Nr. 6 „Existenzgründungsfinanzierung“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 13 „Leasing“

6. Die Formalitäten

Passend für jeden Zweck: Rechtsform

Eine Rechtsform ist wie ein festes Gerüst für Ihr Unternehmen. Sie können zwischen verschiedenen Rechtsformen die passende auswählen. Je nach Wahl hat dies unterschiedliche rechtliche, steuerliche und finanzielle Folgen. Sie sollten daher auf jeden Fall Ihren Steuerberater und Anwalt in die Entscheidung mit einbeziehen. Darüber hinaus gibt es aber auch persönliche Gründe. Für den einen Gründer mag das Image einer Rechtsform wichtig sein, für den anderen die mit der Rechtsform verbundenen Kosten. Klar ist: Es gibt weder die optimale Rechtsform noch die Rechtsform auf Dauer, denn mit der Entwicklung des Unternehmens ändern sich auch die Ansprüche an dessen Rechtsform.

Wer sich mit dem Thema Rechtsform beschäftigt, trifft immer wieder auf zwei Begriffe: „Personengesellschaft" und „Kapitalgesellschaft". Zu den Personengesellschaften zählen Rechtsformen wie die Gesellschaft des bürgerlichen Rechts, Kommanditgesellschaft, offene Handelsgesellschaft, die Partnerschaftsgesellschaft oder auch die GmbH & Co. KG. Typisch für Personengesellschaften ist, dass die Gesellschafter für die Schulden des Unternehmens mit ihrem persönlichen Vermögen haften. Die Gesellschafter müssen kein Mindestkapital aufbringen und sind darüber hinaus nicht nur Inhaber, sondern auch Leiter ihres Unternehmens. Nach außen wird signalisiert: Die Personen, die das Unternehmen führen, stehen im Vordergrund.
Anders verhält es sich bei den Kapitalgesellschaften. Zu ihnen gehören die Gesellschaft mit beschränkter Haftung, die Aktiengesellschaft und die Limited Company. Ihre Gesellschafter bzw. Aktionäre haften – mit Ausnahmen – nur in Höhe ihrer Einlage. Die Haftungsbeschränkung ist je nach Branche ein wichtiger Grund für die Wahl einer Kapitalgesellschaft als Rechtsform. Für größere Vorhaben spielt allerdings auch die notwendige Kapitalbeschaffung eine Rolle, die hier über Gesellschafter bzw. Aktionäre möglich ist, ohne dass diese aktiv an der Geschäftsführung beteiligt werden müssen.
Zunehmender „Nachfrage" erfreut sich in den letzten Jahren auch die Private Company Limited by Shares. Eine englische Rechtsform mit beschränkter Haftung, die allerdings keine Mindesteinlage wie die GmbH erfordert.
Neben dieser groben Einteilung in Kapital- und Personengesellschaften beinhalten die verschiedenen Rechtsformen aber noch weitere Besonderheiten. Prüfen Sie, welche Kriterien Ihre Rechtsform erfüllen soll:

- **Wollen Sie Ihr Unternehmen allein oder mit Partnern führen?**
  Je nachdem, ob Sie Ihr Unternehmen allein oder gemeinsam mit einem oder mehreren Partnern führen wollen, sollten Sie die geeignete Rechtsform wählen.
- **Wollen Sie möglichst wenig Formalitäten bei der Gründung haben?**
  Der bürokratische Aufwand ist je nach Rechtsform sehr unterschiedlich. Gründer müssen diese Aufgaben (z. B. Einberufung und Dokumentation von Gesellschafterversammlungen etc.) zumeist selbst übernehmen, da sie noch nicht über die entsprechende personelle Ausstattung verfügen.

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

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

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

- **Welchen Aufwand können und wollen Sie für Ihre Buchführung betreiben?**
  Neben dem Steuergesetz entscheidet auch die Rechtsform darüber, ob ein Unternehmen buchführungspflichtig ist oder nicht. Dies hat beträchtliche Folgen, schließlich ist der Aufwand für eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung wesentlich geringer als für eine komplette Buchführung mit Jahresabschluss.

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

- **Wie viel darf die Rechtsform kosten?**
  Kosten fallen an für Anwalt und auch Notar (wenn es um Gesellschaftsverträge geht) sowie für Anmeldegebühren. Anwalt- und Notarhonorare orientieren sich dabei in der Regel an der Höhe des Stammkapitals. Ein gesetzlich vorgeschriebenes Mindestkapital gibt es nur für die GmbH[1)] (25.000 Euro) und die AG (50.000 Euro).

- **Wer stellt Ihnen Ihr Startkapital zu Verfügung?**
  Die Rechtsform spielt hierbei vor allem dann eine Rolle, wenn Beteiligungskapitalgeber mit einbezogen werden. Wichtig ist hier, mit Hilfe der Rechtsform festzulegen, welche Mitsprache- und Kontrollrechte die Investoren haben und unter welchen Bedingungen sie ihr Kapital wieder abziehen können.

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

1) Das Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG) beinhaltet eine umfassende Reform des GmbH-Rechts und tritt voraussichtlich in der ersten Hälfte des Jahres 2008 in Kraft.

Die Rechtsformen im Überblick

Einzelunternehmen

Einzelunternehmen – Volle Kontrolle, volle Haftung

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung?
Kleingewerbetreibende, Handwerker, Dienstleister, Freie Berufe	▸ 1 Unternehmer ▸ entsteht bei Geschäftseröffnung, wenn keine andere Rechtsform gewählt wurde ▸ Kaufleute: Eintrag ins Handelsregister Pflicht, Kleingewerbetreibende freiwillig ▸ kein Mindestkapital	Unternehmer haftet unbeschränkt mit seinem gesamten Vermögen, auch Privatvermögen.

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

Personengesellschaften

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

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung?
Kleingewerbetreibende, Freiberufler	▸ mind. 2 Gesellschafter ▸ formfreier Gesellschaftsvertrag ▸ kein Mindestkapital	Gesellschafter haften für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft gegenüber Gläubigern als Gesamtschuldner persönlich.

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

Partnergesellschaft (PartG) – Für Freiberufler

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung?
Freie Berufe (je nach Berufsrecht)	▸ mind. 2 Gesellschafter ▸ schriftlicher Partnerschaftsvertrag ▸ Eintragung ins Partnerschaftsregister ▸ kein Mindestkapital	Gesellschafter haften neben dem Vermögen der PartG für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft gegenüber Gläubigern als Gesamtschuldner persönlich. Nur für „Fehler in der Berufsausübung“ haftet allein derjenige, der den Fehler begangen hat.

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

Offene Handelsgesellschaft (OHG) – Hohes Ansehen

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung?
mehrere Personen, die gemeinsam ein kaufmännisches Gewerbe betreiben	▸ mind. 2 Gesellschafter ▸ formfreier Gesellschaftsvertrag ▸ Eintragung ins Handelsregister ▸ kein Mindestkapital	Gesellschafter haften für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft gegenüber Gläubigern als Gesamtschuldner persönlich.

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

Kommanditgesellschaft (KG) – Leichteres Startkapital

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung?
Kaufleute, die zusätzliches Kapital benötigen, oder Gesellschafter, die keine persönliche Haftung übernehmen wollen und von der Geschäftsführung ausgeschlossen werden können.	▸ ein oder mehrere Komplementär(e) ▸ ein oder mehrere Kommanditist(en) ▸ formfreier Gesellschaftsvertrag ▸ Eintragung ins Handelsregister ▸ kein Mindestkapital	Komplementär (persönlich haftender Gesellschafter) haftet für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft gegenüber Gläubigern persönlich als Gesamtschuldner. Kommanditist haftet persönlich bis zur Höhe seiner Einlage. Die persönliche Haftung ist ausgeschlossen, soweit die Einlage geleistet ist.

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

GmbH & Co. KG – Vielseitige Möglichkeiten

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung?
Kaufleute, die zusätzliches Kapital benötigen, oder Gesellschafter, die keine persönliche Haftung übernehmen wollen und von der Geschäftsführung ausgeschlossen werden können. Besonderheit: Persönlich haftender Gesellschafter ist die GmbH.	▸ ein oder mehrere Komplementär(e) ▸ ein oder mehrere Kommanditist(en) ▸ formfreier Gesellschaftsvertrag ▸ Eintragung ins Handelsregister ▸ Mindestkapital für die GmbH	GmbH haftet als Komplementär mit ihrem Gesamtvermögen. Im Ergebnis haftet die GmbH & Co. KG wie eine GmbH zuzüglich der Kommanditeinlage.

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

Kapitalgesellschaften

GmbH – Gesellschaft mit beschränkter Haftung[1)]

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung?
Unternehmer, die die Haftung beschränken oder nicht aktiv mitarbeiten wollen.	▸ mind. 1 Gesellschafter (Ein-Personen-GmbH) ▸ notariell beurkundeter Gesellschaftsvertrag ▸ Eintragung ins Handelsregister ▸ Mindeststammkapital: 25.000 Euro	in Höhe der Stammeinlage bzw. in Höhe des Gesellschaftsvermögens.

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

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

Kleine Aktiengesellschaft (AG) – Alternative für Mittelständler

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung?
Unternehmer, die zusätzliches Kapital benötigen und/oder zum ausschließlichen Zweck der Unternehmensübertragung.	▸ AG ohne Börsennotierung ▸ Anleger sind i. d. R. Mitarbeiter, Kunden oder Nachfolger ▸ Unternehmer kann alleiniger Aktionär und Vorstand sein ▸ Vorstand hat Entscheidungsbefugnis ▸ Aufsichtsrat hat Kontrollbefugnis ▸ notarielle Satzung ▸ Eintragung ins Handelsregister ▸ Grundkapital: 50.000 Euro	beschränkt auf Gesellschaftsvermögen.

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

1) Das Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG) beinhaltet eine umfassende Reform des GmbH-Rechts und tritt voraussichtlich in der ersten Hälfte des Jahres 2008 in Kraft.

Eingetragene Genossenschaft (eG) – Gemeinschaftlicher Geschäftsbetrieb

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung?
Rechtsform für Gründungsteams und Kooperationsmodell für kleine und mittlere Unternehmen. Vorstand erfüllt im Auftrag seiner Mitglieder Aufgaben wie Einkauf, Auftragsakquisition und Abwicklung, Werbung, Sicherung von Qualitätsstandards, Fortbildungsmaßnahmen.	▸ mind. 3 Mitglieder ▸ schriftliche Satzung ▸ weitere Mitglieder durch einfache schriftliche Beitrittserklärung ▸ Jedes Mitglied muss mind. einen Geschäftsanteil zeichnen, dessen Höhe in der Satzung festgelegt wurde. ▸ Jedes Mitglied hat eine Stimme, unabhängig von der Zahl der gezeichneten Geschäftsanteile. ▸ Eintragung ins Genossenschaftsregister ▸ Genossenschaft muss zuständigem Genossenschaftsverband angehören, der berät und Geschäfte sowie wirtschaftliche Verhältnisse prüft.	eG haftet gegenüber Gläubigern in Höhe ihres Vermögens. Genossenschaftsmitglieder haften nicht persönlich. Das Genossenschaftsgesetz sieht zwar eine unbeschränkte Nachschusspflicht für Mitglieder vor, diese kann jedoch durch die Satzung beschränkt oder ausgeschlossen werden.

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

Limited – private company limited by shares

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung?
Unternehmer in der EU, die Haftung beschränken wollen	▸ Antrag beim Companies House (zentrales englisches Gesellschaftsregister) ▸ kein Notar notwendig	▸ kein nennenswertes Stammkapital notwendig ▸ in Höhe der Stammeinlage (mindestens ein britisches Pfund)

- Sonderkosten fallen an für die Unterhaltung eines „registered office“ (offizieller Aufbewahrungs- und Zustellungsort) sowie eines „company secretary“ (Erstellung und Aufbewahrung der internen gesellschaftsrechtlichen Dokumentationen): jeweils ca. 200 £ bis 300 £ pro Jahr.
- Innerhalb der Europäischen Union besteht gesellschaftsrechtlich Niederlassungsfreiheit für Unternehmen, die ihren Sitz in einem der EU-Staaten haben.
- Rechnungslegung erfolgt nach englischem Recht, jährliche Bilanz in England erforderlich.

Darüber hinaus gibt es noch die Europäische Aktiengesellschaft (SE).

Weiterführende Informationen:

Weitere Informationen zu Rechtsformen finden Sie im BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de

Nomen est omen: Der Name des Unternehmens

Jedes Unternehmen hat einen Namen. Welchen Namen Sie Ihrem Unternehmen geben können, hängt u.a. davon ab, welche Rechtsform Ihr Unternehmen hat und ob es im Handelsregister eingetragen ist.

Wenn das Unternehmen nicht im Handelsregister eingetragen ist

Ist Ihr Unternehmen nicht im Handelsregister eingetragen, müssen Sie im Geschäftsverkehr (z.B. Briefpapier) als Unternehmensnamen immer Ihren bürgerlichen Vor- und Zunamen aufführen. Zusätzlich verwenden können Sie Geschäfts-, Branchen- oder auch Zusatzbezeichnungen wie beispielsweise „Karl Meier, Elektro“ oder „Susanne Müller, Paradigma“.
Bei diesen Zusatzbezeichnungen sollten Sie vorab überprüfen, ob sie bereits verwendet wird und ob Sie vielleicht das Namensrecht eines Anderen verletzen. Ob Sie ein Namensrecht verletzen, hängt davon ab, wie groß der Markt ist, den Sie bedienen. Ist Ihr Unternehmen beispielsweise nur an einem Ort aktiv, spielt es vermutlich keine Rolle, wenn 100 Kilometer weiter ein Betrieb, der ebenfalls nur einen lokal begrenzten Markt bearbeitet, denselben Namenszusatz gewählt hat. Lassen Sie sich hierzu von Ihrer Kammer beraten. Je nach Branche und je nach Namenszusatz sollten Sie auch prüfen, ob die Bezeichnung geschützt ist. Hier helfen Patentanwälte weiter.

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

Wenn das Unternehmen im Handelsregister eingetragen ist

Unternehmen, die im Handelsregister eingetragen sind, haben eine Firma. Damit wird nicht – wie im allgemeinen Sprachgebrauch weit verbreitet – ein Unternehmen als Ganzes bezeichnet. Es ist vielmehr der Name, unter dem ein Kaufmann im Geschäftsverkehr auftritt. Mit der Eintragung wird der Firmenname gegenüber gleichen oder ähnlich lautenden Namen geschützt. Jede Firma, die im Handelsregister einer Gemeinde eingetragen ist, muss sich von den anderen eingetragenen Firmen deutlich unterscheiden (§ 30 HGB). Vor der Eintragung prüft die Industrie- und Handelskammer auf Anfrage des Amtsgerichtes, ob die Firmenbezeichnung zulässig ist:

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

Als Name bzw. Firma kommen in Frage:

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

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

„Partner“ nur bei Partnerschaftsgesellschaften

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

Alles mit rechten Dingen: Anmeldungen und Genehmigungen

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

Gewerbeamt

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

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

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

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

Handelsregister

Wenn es sich bei Ihrem Betrieb um eine Firma im Sinne des Handelsgesetzbuches (HGB) handelt, müssen Sie ihn beim zuständigen Amtsgericht in das Handelsregister eintragen und diese Eintragung von einem Notar beglaubigen lassen.
Die Eintragung und die Übermittlung von Unterlagen muss elektronisch durchgeführt werden. Für Gründerinnen und Gründer erledigt dies der Notar. Für weitere Mitteilungen müssen Sie dies, wenn Ihr Unternehmen besteht, später selbst tun. Die Bundesländer können Übergangsfristen vorsehen, in denen die Unterlagen noch in Papierform eingereicht werden können.

Finanzamt

Das Finanzamt teilt Ihnen eine Steuernummer zu. Auf einem Fragebogen müssen Sie verschiedene Fragen zu künftigen Umsätzen und Gewinnen beantworten. Gehen Sie bei der Berechnung dieser Schätzwerte eher vorsichtig vor, da hiervon zunächst die Höhe Ihrer Einkommen- und Gewerbesteuer abhängt.
Denken Sie vor allen Dingen daran, dass in der Anlaufphase die Kosten im Verhältnis zu den erzielten Umsatzerlösen überdurchschnittlich hoch sein können. Kalkulieren Sie bei Ihren Personalkosten auch die Lohnsteuer, die Sie regelmäßig an das Finanzamt abführen müssen, mit ein.

Agentur für Arbeit

Die Agentur für Arbeit teilt Ihnen eine Betriebsnummer mit, wenn Sie Arbeitnehmer/innen beschäftigen und Ihren Betrieb dort anmelden. Die Betriebsnummer müssen Sie in die Versicherungsnachweise Ihrer Arbeitnehmer/innen eintragen. Auch wenn Sie einen schon bestehenden Betrieb übernehmen, müssen Sie eine neue Betriebsnummer beantragen, da sie an den Inhaber eines jeden Betriebes gebunden ist.
Gleichzeitig erhalten Sie auch ein „Schlüsselverzeichnis“ über die Art der versicherungspflichtigen Tätigkeiten, die Sie für die Anmeldung zur Berufsgenossenschaft benötigen.

Berufsgenossenschaft (BG)

Die Berufsgenossenschaft ist die gesetzliche Arbeitsunfallversicherung für Mitarbeiter und – je nach Berufsgruppe – auch für Selbständige. Wenn Sie Mitarbeiter beschäftigen, müssen Sie diese bei der zuständigen BG versichern. Je nach Berufsgruppe sind Sie auch selbst verpflichtet, dort eine gesetzliche Unfallversicherung abzuschließen. Wenn nicht, können Sie sich freiwillig versichern lassen. Erkundigen Sie sich bei der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV).

Gesundheitsamt

Je nach Tätigkeit benötigen Sie eine Erlaubnis bzw. Unbedenklichkeitsbescheinigung des Gesundheitsamtes. Dies gilt z. B. für Gründungen in der Gastronomie oder den Verkauf von Lebensmitteln.
Bei Gründungen in der Gastronomie oder der Kinderbetreuung werden das Gesundheitsamt sowie die Gewerbeaufsicht (regional unterschiedlich) auch die hygienischen Standards Ihrer Räumlichkeiten überprüfen. Darüber hinaus müssen Sie ein polizeiliches Führungszeugnis und eine Bestätigung der Industrie- und Handelskammer zur Teilnahme am Seminar für Hygiene und Umgang mit Lebensmitteln vorweisen.

Bauamt

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

Gewerbeaufsichtsamt

Erkundigen Sie sich rechtzeitig vor der Eröffnung Ihres Betriebes, ob die von Ihnen geplanten Betriebsräume den gesetzlichen Bestimmungen entsprechen.

Umweltamt

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

Sozialversicherung

Selbständige müssen, wie alle Bürgerinnen und Bürger, seit dem 01. April 2007 Mitglied in der gesetzlichen oder in einer privaten Krankenversicherung sein. Benachrichtigen Sie Ihre Krankenkasse über Ihre zukünftige berufliche Selbständigkeit. Überlegen Sie, welche Altersvorsorge für Sie in Frage kommt. U. U. kann es sinnvoll sein, sich bei der gesetzlichen Rentenversicherung freiwillig zu versichern. Falls Sie nicht sicher sind, ob Sie eventuell scheinselbständig sind, können sie dies im Rahmen eines Statusfeststellungsverfahrens bei der Deutschen Rentenversicherung Bund klären lassen.
Informieren Sie auch die zuständige Krankenkasse/Ersatzkasse/Rentenversicherung über die bei Ihnen beschäftigten Arbeitnehmer. Auch von Ihrer Krankenkasse erhalten Sie dann eine Betriebsnummer. Informationen zu den Auswirkungen der Gesundheitsreform für selbständig Tätige finden Sie im BMWi-Existenzgründungsportal www.existenzgruender.de.

Versorgungsunternehmen

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

Besondere Genehmigungen

Für verschiedene Gewerbezweige besteht eine besondere Genehmigungspflicht.

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

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

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

Weiterführende Informationen:

- BMWi-Formular- und Behördenwegweiser: CD-ROM „Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmer"
- www.existenzgruender.de
- BMWi-GründerZeiten Nr. 36 „Anmeldungen und Genehmigungen"
- BMWi-GründerZeiten Nr. 45 „Freie Berufe"
- BMWi-GründerZeiten Nr. 48 „Handwerk"
- **startothek** der KfW unter www.startothek.de
  Die **startothek** ist eine internetbasierte Plattform, in der alle gründungsrelevanten Erfordernisse, wie Gesetze, Genehmigungen und Verordnungen auf Bundes- und Landesebene enthalten sind.

Klare Verhältnisse: Verträge und Verhandlungen

Verträge

Als Existenzgründerin und Existenzgründer schließen Sie auf dem Weg zum eigenen Unternehmen eine Reihe von Verträgen ab: Kaufverträge, Mietverträge, Arbeitsverträge etc.

Pachtvertrag

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

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

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

Vielen Verträgen liegen die „Allgemeinen Geschäftsbedingungen“ (AGB) zu Grunde. Dabei handelt es sich in der Regel um das „Kleingedruckte“ eines Vertrags. Die AGB legen die konkreten Bedingungen fest, zu denen ein Vertrag wirksam wird. Wichtige Beispiele: die Gewährleistung oder Haftung des Verkäufers für ein Produkt oder eine Leistung. Der Kunde hat auf die AGB keinen Einfluss. Sie werden vom Verkäufer festgelegt. Allerdings sind Ihnen als Unternehmerin bzw. Unternehmer dabei Grenzen gesetzt: durch das AGB-Gesetz. Es soll verhindern, dass Verbraucher unangemessen benachteiligt werden.
Für viele Branchen gibt es standardisierte AGB, die die großen Wirtschaftsverbände ihren Mitgliedern zur Verfügung stellen. Diese können Sie allerdings nicht immer unverändert übernehmen, da sie nicht unbedingt auf die konkreten Geschäftsabläufe Ihres Unternehmens passen.

Verhandlungen

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

Typische Verhandlungspartner

Gründer und (junge) Unternehmer verhandeln hauptsächlich

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

Typische Probleme

- Verhandlungen mit Banken und Sparkassen scheitern oft daran, dass Gründer oder junge Unternehmer nicht überzeugend wirken und ihr Vorhaben nicht überzeugend vertreten.
- Verhandlungen mit Kunden empfinden viele Gründer oder junge Unternehmer als lästig und unangenehme „Anbiederung“.

- Verhandlungen mit Kunden und Lieferanten verursachen vielen Gründern oder jungen Unternehmern Gefühle von Unsicherheit und Angst.
- Verhandlungen mit Kunden und Lieferanten enden für Gründer oder junge Unternehmer manches Mal unbefriedigend, wenn sie es nicht schaffen, ihre Ziele zu erreichen.
- Verhandlungen mit Mitarbeitern sind anfangs ungewohnt, da man die Grenzen nicht kennt (Mitarbeiter geben oft nach, um ihren Arbeitsplatz nicht zu gefährden).

Tipps für Verhandlungen

Verhandlungen mit Banken und Sparkassen

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

Verhandlungen mit Kunden

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

Verhandlungen mit Lieferanten

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

Verhandlungen mit Mitarbeitern

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

Weiterführende Informationen:

- BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de – Weg in die Selbständigkeit – Gründung planen – Gründungs-Know-how – Verhandlungstipps
- BMWi-GründerZeiten Nr. 8 „Verhandlungen führen“

Übersicht: Sieben Merkpunkte für Verträge

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

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

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

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

Achtung: Faxe werden nicht als schriftliche Vertragsform anerkannt; E-Mails nur mit elektronischer Signatur nach dem Signaturgesetz.

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

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

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

7. Handel im Internet
Für die rechtliche Absicherung von „electronic commerce"-Verträgen (im „Normalfall" bei schriftlichen Verträgen in Papierform durch die Unterschrift) sorgt das Gesetz zur elektronischen Signatur. Der Vertragspartner kann anhand eines Signaturschlüssels genau identifiziert werden.

7. Die Absicherung

Sicherheit für alle Fälle: Betriebliche Versicherungen

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

Wo liegen „meine“ Risiken?

Bevor Gründer Versicherungen abschließen, sollten sie wissen, wo die Hauptrisiken für ihr Unternehmen liegen: Ganz besonders wichtig: Wo sind die „Katastrophenrisiken“, die besonders große Schäden verursachen? **Beispiel:** Betriebsunterbrechung, bei der z. B. durch den Wegfall von Kunden oder einen Maschinenschaden die Produktion Tage, Wochen oder auch Monate stillsteht. Auf jeden Fall muss Vorsorge getroffen werden für Krankheit und Unfall, die natürlich auch die unternehmerische und persönliche Existenz gefährden können. Ganz wichtig ist auch, Alter und Familie abzusichern.

Welche Versicherung? Die Qual der Wahl

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

Schadensverhütung spart Geld

Ein bewusstes Risiko-Management im Versicherungsbereich, das Schäden vermeidet, wird von kleinen und mittleren Unternehmen viel zu sehr vernachlässigt. Für Maßnahmen zur Schadensverhütung gewähren Versicherungen Prämienrabatte. Für Alarmanlagen, Feuermeldeanlagen gibt es z. B. durchschnittlich 20 Prozent. Für Sprinkleranlagen und Löschanlagen bis zu 60 Prozent und für die Organisation des Brandschutzes bis zu 10 Prozent Rabatt. Wenn für einen gewissen Zeitraum keine Schadensfälle aufgetreten sind, kann mit dem Versicherer ein Rabatt vereinbart werden.

Vorsicht bei langfristigen Verträgen

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

Die wichtigsten betrieblichen Versicherungen für Selbständige

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

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 24 „Versicherungen“
- Deutscher Versicherungsschutzverband: Leitfaden „Versicherungsschutz für Existenzgründer und Selbständige“. Download unter www.dvs-schutzverband.de

Checkliste für Betriebe: Was soll ich versichern?

Art der Gefahr	Risiko für das Unternehmen groß	mittel	klein
Feuer, Explosion			
auf benachbarte Grundstücke übergreifendes Feuer			
Elementarschäden (z. B. durch Sturm, Hagel, Überschwemmung)			
Leitungswasser			
Einbruchdiebstahl			
Maschinenbruch			
Warentransporte			
Betriebsunterbrechung durch Feuer			
Maschinenschaden			
Energieausfall			
Verseuchung			
Computerausfall			
Betriebshaftpflicht			
Umwelthaftpflicht			
Produkthaftpflicht			
Kraftfahrzeughaftpflicht			
Eigene Kraftfahrzeugschäden			
Unfallschäden (Kasko)			
Beraubung, Sabotage, Unterschlagung			
Forderungsausfall			
Auslandsrisiken			

Überlegen Sie genau, welche Risiken Sie selbst tragen können und wie und wo sich Gefahrenquellen eindämmen lassen. Grundsätzlich gilt: Versichern Sie so wenig wie möglich, aber so viel wie nötig!

Quelle: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.: Versicherungen für Selbstständige, 2006.

Und selbst?
Persönliche Absicherung für Unternehmer

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

Diese Versicherungen brauchen Sie:

- **Krankenversicherung**
  Selbständige müssen, wie alle Bürgerinnen und Bürger, seit dem 01. April 2007 Mitglied in der gesetzlichen oder in einer privaten Krankenversicherung sein.
  Wer zuvor sozialversicherungspflichtig beschäftigt war, hat die Wahl zwischen einer privaten Krankenversicherung und einer freiwilligen Mitgliedschaft in der gesetzlichen Krankenversicherung, wenn er hierfür erforderliche Vorversicherungszeit erfüllt. Der Schritt in die berufliche Selbständigkeit muss der gesetzlichen Krankenversicherung gemeldet werden. Diese überprüft zunächst, ob es sich um eine hauptberufliche Tätigkeit handelt. Dabei spielt unter anderem der zeitliche Rahmen aber auch die voraussichtliche Höhe der Einnahmen eine Rolle.
  Selbständige, die ohne anderweitige Absicherung im Krankheitsfall sind und die zuletzt privat krankenversichert waren oder der privaten Krankenversicherung (PKV) zuzuordnen sind, können sich in einem neuen, modifizierten Standardtarif bei einer privaten Krankensicherung versichern. Der modifizierte Standardtarif wird zum 1. Januar 2009 automatisch in den neuen Basistarif überführt, bei dem es – wie auch schon beim modifizierten Standardtarif – keine Risikozuschläge oder Leistungsausschlüsse gibt.
  Private oder gesetzliche Krankenversicherung: Bei einem Wechsel in die private Krankenversicherung sollten Sie die damit verbundenen Vor- und Nachteile abwägen. Denn wer sich für eine private Krankenversicherung entscheidet, hat keine Möglichkeit mehr, in die gesetzliche Krankenversicherung zurückzukehren.
  Bedenken Sie auch, dass Sie im Fall einer Familiengründung in der privaten Krankenversicherung für jedes Mitglied Beiträge zahlen müssen, während in der gesetzlichen Krankenversicherung grundsätzlich Beitragsfreiheit für den Ehegatten und die Kinder besteht, soweit bestimmte Einkommensgrenzen nicht überschritten werden.
  Geringere Beiträge für Kleinunternehmer: Sowohl für Bezieher des Gründungszuschusses als auch für freiwillig versicherte hauptberuflich Selbständige, die im Jahr 2007 nachweislich weniger als 1.837,50 Euro verdienen, gilt ein geringerer Mindestbeitrag. Dieser basiert auf einer Einnahme von 1.225 Euro. Bei der Berechnung berücksichtigt die Krankenkasse auch das Vermögen des Selbständigen und das Einkommen und Vermögen von denjenigen Personen, die mit dem Selbständigen zusammenleben.
  Familienversicherung für Teilzeitselbständige: Teilzeitselbständige, deren Gesamteinkommen 350 Euro monatlich (Stand: 2007) nicht übersteigt, dürfen beitragsfrei in der Familienversicherung bleiben.

- **Krankentagegeld-Versicherung**
  Anders als ein Angestellter erhalten Sie als Selbständiger im Krankheitsfall keine Lohnfortzahlung. Als Selbständiger können Sie mit Ihrer gesetzlichen oder privaten Krankenkasse allerdings einen Vertrag über Krankengeld bzw. Krankentagegeld abschließen und damit Einkommenseinbußen ausgleichen. Ob Sie dies nach zwei, vier oder sechs Wochen bekommen und in welcher Höhe, hängt vom Vertrag ab.
  Grundsätzlich gilt: Je früher die Zahlung einsetzt, desto höher die Beiträge. Insofern lohnt es sich, z. B. die ersten vier Wochen aus eigenen Mitteln zu finanzieren. Krankengeld bzw. Krankentagegeld wird in der Regel für die Dauer von eineinhalb bis zwei Jahren bezahlt.

- **Pflegeversicherung**
  Sie finanziert Pflegemaßnahmen im Alter, nach schwerer Krankheit oder nach einem Unfall. Selbständige, die bei einer gesetzlichen Krankenversicherung versichert sind, sind hier auch pflegeversichert. Sie können aber auch eine private Pflegeversicherung wählen.

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

- **Alters- und Hinterbliebenenabsicherung**
  Die Ansprüche an die gesetzliche Rentenversicherung, die man sich in der Zeit als Arbeitnehmer erworben hat, bleiben erhalten. Allerdings deckt die Altersrente aus der gesetzlichen Rentenversicherung meist nur eine Grundversorgung ab. Um im Alter ausreichend abgesichert zu sein, sollten Sie daher für weitere Rücklagen sorgen: durch Geldanlagen wie Sparverträge, Investmentfonds, kapitalbildende Lebensversicherungen oder eine private Rentenversicherung.
  Für einige selbständig Tätige besteht Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung. Dazu zählen beispielsweise Handwerker, Hebammen, Lehrer, Künstler und Publizisten. Eine Auflistung versicherungspflichtiger Selbständiger finden Sie im § 2 Sozialgesetzbuch VI. Informationen bietet auch die Deutsche Rentenversicherung Bund.
  Die Altersvorsorge von Selbständigen ist im Falle von Zahlungsunfähigkeit und Insolvenz unter bestimmten Voraussetzungen vor einer Pfändung geschützt (siehe S. 111).

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

Hinweis:
Selbständige, die nicht pflichtversichert sind, verlieren – wenn sie nichts dagegen unternehmen – nach zwei Jahren ihre Ansprüche auf eine Rente wegen verminderter Erwerbsfähigkeit. Hier sollten die bisher erworbenen Ansprüche „gerettet“ werden, z.B. durch einen Antrag auf Versicherungspflicht bei der gesetzlichen Rentenversicherung.

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

- **Freiwillige Arbeitslosenversicherung für Selbständige**
  Um sich als beruflich Selbständiger freiwillig in der Arbeitslosenversicherung weiterversichern zu können, müssen Sie folgende Voraussetzungen erfüllen: Sie müssen vor Aufnahme ihrer Tätigkeit innerhalb der letzten 24 Monate mindestens 12 Monate in einem versicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnis gestanden haben. Können Sie diese versicherungspflichtige Zeit nicht nachweisen, wird auch der Bezug einer Entgeltersatzleistung wie z. B. Arbeitslosengeld akzeptiert.
  Antragstellung: Der Antrag auf freiwillige Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung wird bei der Arbeitsagentur am Wohnort gestellt.
  Der Antrag muss innerhalb des ersten Monats der Selbständigkeit gestellt werden.
  Beitragshöhe in 2007: Selbständige in Westdeutschland müssen 25,72 Euro monatlich in die freiwillige Arbeitslosenversicherung einzahlen; für Selbständige in Ostdeutschland beläuft sich der Beitrag auf 21,68 Euro.

Weiterführende Informationen:
- BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de – Weg in die Selbständigkeit – Gründungs-Know-how – Versicherungen
- BMWi-GründerZeiten Nr. 41 „Persönliche Absicherung für Existenzgründer und Unternehmer“
- BMWi-Flyer „Pfändungsschutz“. Download und Bestellmöglichkeit: www.existenzgruender.de

Wenn Sie Ihr Unternehmen wieder aufgeben

Rückkehr ins Angestelltenverhältnis

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

- **Krankenversicherung**
  Wer eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung aufnimmt, wird automatisch Mitglied in der gesetzlichen Krankenversicherung. Auch wer in der privaten Krankenversicherung bleiben möchte und eine sozialversicherungspflichtige Tätigkeit aufnimmt, wird zunächst Mitglied der gesetzlichen Krankenversicherung. Liegt sein Einkommen in den folgenden drei Jahren über der Jahresarbeitsentgeltgrenze (2007: 47.000 Euro), besteht die Möglichkeit, in die private Krankenversicherung (PKV) zurückzukehren. Ausnahme: Wer das 55. Lebensjahr vollendet hat, bleibt von vorneherein in der PKV.

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

Arbeitslosengeld weiter beziehen

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

Selbständigkeit beenden

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

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

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 16 „Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 41 „Persönliche Absicherung für Existenzgründer und Unternehmer“

8. Das Kaufmännische Einmaleins

Mit spitzem Bleistift: Die Zahlen in Ihrem Unternehmen

Jeder Gründer möchte natürlich wissen, wie erfolgreich sein Unternehmen ist. Viele wissen es aber leider nicht, da sie nicht über das notwendige kaufmännische Know-how verfügen. Dieses Defizit ist nicht zuletzt dafür verantwortlich, dass viele Gründungen scheitern. D.h., viele Gründerinnen und Gründer wissen nicht, wie sie ihre Einnahmen und Ausgaben erfassen und planen, für Zahlungsfähigkeit (Liquidität) sorgen, die Kosten im Unternehmen berechnen, Preise kalkulieren und nicht zuletzt die Leistungsfähigkeit, also Rentabilität und Gewinne Ihres Unternehmens ermitteln. Dabei stehen ihnen eine Reihe von Instrumenten zur Verfügung, die Ihnen bei der Beantwortung folgender Fragen helfen:

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

Welche Einnahmen und Ausgaben habe ich? Buchführung

In Ihrer Buchführung halten Sie alle Einnahmen und Ausgaben fest. Auf diese Weise sind Sie immer über die aktuelle finanzielle Situation Ihres Unternehmens informiert. Voraussetzung: Ihre Buchführung ist vollständig und up-to-date. Praktiker sagen: Wer seine Buchführung im Griff hat, hat auch sein Unternehmen im Griff.
Es gibt zwei Arten der Buchführung: die so genannte Einfache (für Kleinunternehmer mit sehr überschaubarem Geschäftsumfang) und die Doppelte (für Kaufleute und buchführungspflichtige Unternehmen mit komplexeren Geschäftsprozessen).

Einfache Buchführung

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

- **Konten anlegen:**
  Bei der einfachen Buchführung richten Sie Rubriken (= Konten) für gängige Geschäftsvorgänge ein: z. B. Warenverkäufe, Personalkosten, Bürokosten. Da Sie verpflichtet sind, Ihre Einnahme-Überschuss-Rechung auf einem amtlichen Formular abzugeben, sollten Sie Ihre Aufzeichnungen dem Vordruck entsprechend gliedern. Diese Konten sollten identisch mit den Konten sein, die Sie für eine Einnahmen-Überschussrechnung verwenden. Innerhalb der einzelnen Konten werden die Einnahmen bzw. Ausgaben in zeitlicher Reihenfolge erfasst. Außerdem werden die Buchungen von Kasse (also Bargeld-Einnahmen und -Ausgaben) und Bankkonten festgehalten.
- **Überblick über Einnahmen und Ausgaben:**
  Vor allem dann, wenn Sie die einfache Buchführung mit einem Computer erledigen, haben Sie einen schnellen Überblick über die Summe Ihrer Einnahmen und Ausgaben sowie über Ihren Überschuss (Gewinn) oder Fehlbetrag.

Doppelte Buchführung

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

- **Zwei Buchungen pro Geschäftsvorgang:**
  Die doppelte Buchführung hat ihren Namen daher, dass jeder Geschäftsvorfall auf mindestens zwei Buchführungskonten verbucht wird. Wird z. B. eine Lieferantenrechnung per Banküberweisung bezahlt, so wird dies sowohl im Konto für „Wareneinkäufe“ als auch im Konto „Bank“ festgehalten (Gegenbuchung).
- **Soll- und Haben:**
  Jedes Konto verfügt dabei über eine Soll- und Habenseite. Hier werden Einnahmen und Ausgaben erfasst.

Buchführungspflicht

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

- alle Kaufleute
- Nicht-Kaufleute mit
  - Umsätzen von mehr als 500.000 Euro im Kalenderjahr oder
  - Gewinn aus Gewerbebetrieb von mehr als 30.000 Euro (ab 01.01.2008: 50.000 Euro).
- Kapitalgesellschaften (GmbH und AG); sie gelten immer als Kaufleute, egal womit sie sich befassen.

Nicht buchführungspflichtig sind
- alle anderen Nicht-Kaufleute
- alle anderen Betriebe der Land- und Forstwirtschaft
- Freiberufler

Buchführungskursus oder Steuerberater

Wie Buchungen für einzelne Konten richtig ausgeführt werden, ist nicht leicht zu verstehen. Gründer und Jungunternehmer, die die einfache, vor allem aber die doppelte Buchführung selbst erledigen wollen, sollten daher unbedingt einen Buchführungskursus belegen (z. B. bei der zuständigen Kammer). Mit der Buchführung kann man aber auch den Steuerberater oder ein Buchführungsbüro beauftragen. Aber: Verantwortlich bleiben Sie als Unternehmerin bzw. Unternehmer. Deshalb ist es wichtig, dass Sie die Pflichten und Grundsätze einer ordnungsgemäßen Buchführung kennen.

Eine Vorlage zur einfachen Buchführung finden Sie auf dem BMWi-Gründerportal www.existenzgruender.de (unter Finanzplan).

Geschäftsbriefe

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

Eine Übersicht über die gesetzlichen Vorschriften für Geschäftsbriefe finden Sie im BMWi-Gründerportal: www.existenzgruender.de (unter „Gründung planen/Korrespondenz“).

Rechnungen

Immer wieder führen falsch ausgestellte Rechnungen zu Zahlungsverzögerungen. Achten Sie deshalb darauf, dass Ihre Rechnungen folgende Angaben enthalten:
- vollständiger Name und Anschrift Ihres Unternehmens
- vollständiger Name und Anschrift des Rechnungsempfängers
- Ort und Datum
- Umsatzsteuer-Identifikationsnummer
- fortlaufende Rechnungsnummer
- Menge und Art der gelieferten Gegenstände bzw. Umfang der Leistung
- Höhe des Entgelts für die Lieferung oder sonstige Leistung
- Zeitpunkt der Lieferung oder sonstigen Leistung
- Umsatzsteuersatz (in der Regel 19 Prozent), die Höhe des Steuerbetrags oder im Fall der Steuerbefreiung ein Hinweis darauf, dass für die Lieferung bzw. Leistung eine Steuerbefreiung gilt
- Zahlungsziel (Datum, bis wann die Überweisung eingegangen sein sollte)
- im Voraus vereinbarte Boni, Rabatte, sofern nicht bereits im Entgelt berücksichtigt

Zu den Anforderungen einer Rechnung bietet die Bundessteuerberaterkammer eine Übersicht unter www.bstbk.de (Downloads).

Ist mein Unternehmen zahlungsfähig? Liquiditätsplanung

Ist mein Unternehmen zahlungsfähig, und kann ich z. B. die laufenden Rechnungen für Versicherungen, Steuerzahlungen oder Miete in den nächsten drei bis sechs Monaten bezahlen? Von der Antwort auf diese Frage hängt das Fortbestehen Ihres Unternehmens ab. Eine sorgfältige und fortlaufende Liquiditätsplanung ist daher für jeden Unternehmer ein absolutes „Muss". Sie umfasst die nächsten sechs, besser noch zwölf Monate. Anders als bei der Buchführung, in der Sie nur die tatsächlichen Einnahmen und Ausgaben festhalten, müssen Sie bei der Liquiditätsplanung Ihre geplanten und zu erwartenden Einnahmen und Ausgaben gegenüberstellen. Diese sollten Sie nach den Rubriken (Konten) erfassen, die Sie auch für Ihre Buchführung nutzen (z. B. Warenverkäufe, Personalkosten, Bürokosten etc.).
Aus der Differenz der voraussichtlichen Einnahmen und Ausgaben ergibt sich der monatliche Überschuss (Überdeckung), den Sie zur Verfügung haben, um Ihre Rechnungen zu bezahlen. Womöglich stellt sich auch ein Fehlbetrag (Unterdeckung) heraus, den Sie schnellstmöglich beheben sollten.

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

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

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

Die für die Liquiditätsplanung erforderlichen Zahlen finden Sie:
- auf dem Girokonto (Überziehungskredit bzw. Kontokorrentkredit)
- bei den offenen Forderungen, also noch nicht bezahlten Rechnungen ihrer Kunden
- bei den offenen Verbindlichkeiten, also Ihren noch nicht bezahlten Rechnungen Ihrer Lieferanten
- bei den Arbeitsverträgen, Mietverträgen, Kreditverträgen, Leasingverträgen

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

Liquiditätsplanung

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni
effektive Liquidität Vormonat						
Einnahmen						
Warenverkäufe						
Honorare						
Provisionen						
sonstige Einnahmen						
Summe Einnahmen						
Ausgaben						
Wareneinkäufe						
Personalkosten (inkl. aller Nebenkosten und Abgaben)						
Kfz-Kosten						
Büro- und Verwaltungskosten (Material, Telefon, Porto, Steuerberater etc.)						
Mieten (inkl. Nebenkosten)						
Versicherungen						
Werbe- und Reisekosten (inkl. Bewirtungsaufwand)						
Anschaffungen bis 400 Euro netto						
Anschaffungen über 400 Euro netto (Investitionen)						
Finanzierungskosten (Leasingraten, Zinsen, Tilgung)						
Steuern (Umsatzsteuer, Gewerbesteuer, Einkommensteuer)						
sonstige Ausgaben						
Summe Ausgaben						
Überschuss / Fehlbetrag						
Privatentnahmen des Unternehmers						
Liquiditätsergebnis						
Liquiditätsreserve (= nicht genutzte Kreditlinie oder Bankguthaben)						
effektive Liquidität						

Welche Kosten habe ich? Kostenrechnung

Wenn Sie einen Gewinn erwirtschaften wollen, müssen Ihre Einnahmen deutlich höher sein als Ihre Ausgaben. Damit Sie keine Verluste machen, sollten Sie genau wissen, welche Ausgaben anfallen (= Kosten). Es gibt verschiedene Kostenrechnungen. Für kleine Unternehmen eignet sich dafür die Kostenartenrechnung.

Kostenartenrechnung

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

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

Die für die Kostenartenrechnung erforderlichen Zahlen finden Sie

- in Ihrer Buchführung
- in Ihrer Einnahmen-Überschussrechnung

Eine Vorlage zur Kostenartenrechnung finden Sie im BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de

Welche Preise soll ich nehmen? Preiskalkulation

Wenn Sie Ihre Preise kalkulieren, müssen Sie den optimalen Absatzpreis für ein Produkt oder eine Dienstleistung finden. D.h.: Wenn Sie etwas verkaufen wollen, müssen Sie sicher sein, dass Sie es zu dem verlangten Preis „los werden". Gleichzeitig müssen Sie vom Erlös Ihre Kosten decken und davon leben können.

Kostenpreis

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

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

Marktpreis

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

Wenn der Kostenpreis über dem Marktpreis liegt

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

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

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

Preise berechnen

Preiskalkulation im Handel, für Dienstleister und im Handwerk:

Die für die Preiskalkulation erforderlichen Zahlen finden Sie

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

Vorlagen zur Preiskalkulation finden Sie im BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 28 „Preisgestaltung“

Sind alle Rechnungen bezahlt? Forderungsmanagement

Immer mehr Kunden lassen sich immer mehr Zeit, ihre Rechnungen bei beauftragten Unternehmen zu bezahlen. Zahlungsfristen zwischen 30 und 60 Tagen sind die Regel. Auch wenn sich die meisten Unternehmen auf diese Situation eingestellt haben, so werden schleppende Zahlungseingänge oder gar totale Forderungsausfälle zunehmend zum Problem – gerade auch für Existenzgründer. Aus diesem Grund hat die Bundesregierung das Gesetz zur Beschleunigung fälliger Zahlungen verabschiedet. Danach kommt der Kunde in Verzug, wenn er 30 Tage nach Erhalt der Rechnung bzw. 30 Tage nach dem genannten Fälligkeitsdatum seine Rechnung immer noch nicht beglichen hat. Wenn Sie ihm nun nach einer ersten Zahlungserinnerung eine Mahnung schicken, sind Sie berechtigt, Mahngebühren zu erheben.

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

Zu einer solchen Kreditprüfung gehören acht wichtige Punkte:

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

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

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

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

5. Organisieren Sie Ihr Mahnwesen!
Auch wenn aufgrund der neuen Gesetzeslage keine Mahnungen mehr notwendig sind, sollten Sie dennoch nicht gleich „mit der Tür ins Haus fallen“. Zahlungserinnerung und Mahnung helfen manch einem Kunden doch noch auf die Sprünge, ohne dass sich dieser vom Unternehmen abwendet. Bevor Sie Ihren Kunden die erste Mahnung schicken, sollten Sie intern prüfen, ob Sie Ihre Leistung wie vereinbart erbracht haben:

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

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

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

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

Kreditversicherung

Unternehmen können sich gegen ausbleibende Zahlungen versichern. Die Versicherung zahlt dann, wenn Außenstände offen bleiben, weil der Kunde zahlungsunfähig ist.

Kreditversicherer u. a.: AKV Allgemeine Kreditversicherung, Euler Hermes Kreditversicherungs AG, Gothaer Versicherung

Außenstände verkaufen: Factoring

Zunehmend geht man dazu über, die Bearbeitung der gesamten Außenstände Dritten zu verkaufen: Factoring. Beim Factoring tritt ein Unternehmen seine Außenstände an ein anderes Unternehmen (Factor) ab. Das Factoring-Unternehmen muss nun seinerseits alle Außenstände beim Schuldner eintreiben.

Mahnungen

Zahlungserinnerung: Wenn ein Kunde seine Rechnung nicht bezahlt, wird man meist nicht sofort versuchen, die Forderung auf gerichtlichem Weg einzutreiben: Man will den Kunden ja nicht verlieren. Senden Sie nach Ablauf der vereinbarten Zahlungsfristen (in der Regel 30 Tage) zunächst ein freundliches Erinnerungsschreiben. Bei der Gelegenheit können Sie Ihrem Brief einen neuen Prospekt beifügen, außerdem natürlich eine Rechnungskopie oder einen Kontoauszug. Im rechtlichen Sinne gilt eine Zahlungserinnerung nicht als Mahnung. Ist der Zahlungstermin auf Ihrer Rechnung nicht festgelegt, kommt der Schuldner erst durch eine Mahnung in Zahlungsverzug. Allerdings wird eine Rechnung auch ohne Mahnung spätestens 30 Tage nach Zugang fällig.

Erste Mahnung: Bleibt das Erinnerungsschreiben ohne Erfolg, folgt eine erste Mahnung in höflichem Ton. Diese muss darlegen, warum eine Zahlung in Verzug ist (laut Vertrag). Sie muss außerdem ein genaues Datum angeben, bis wann die überfällige Zahlung erfolgt sein muss (übliche Frist: 14 Tage, Werktag).

Zweite Mahnung: Bleibt auch die erste Mahnung erfolglos, müssen Sie eine zweite Mahnung verschicken. Sie ist im Stil ernster und dringender und muss ebenfalls ein genaues Datum angeben, bis wann die überfällige Rechnungssumme beglichen sein muss (übliche Frist: 10 Tage, Werktag). Sie sollte für den Fall Konsequenzen androhen, dass der Schuldner immer noch nicht bezahlt (gerichtliches Mahnverfahren).

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 18 „Forderungsmanagement“
- BMWi-Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen (CD-ROM). U. a. individuelle Liquiditätsberechung
- BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de

Wie erfolgreich arbeitet mein Unternehmen? Erfolgsrechnung

Kurzfristige Erfolgsrechnung

Die kurzfristige Erfolgsrechnung für kleine Unternehmen ist gewissermaßen die „kleine Schwester“ der Einnahmen-Überschussrechnung zum Jahresende. Die kurzfristige Erfolgsrechnung sollte man sich monatlich oder auch pro Quartal vornehmen. Sie zeigt Ihnen, was das Unternehmen leistet, ob „der Laden läuft“, ob Sie genügend Aufträge haben, ausgelastet sind, die Kosten decken können etc. Dafür müssen Sie Ihre Erlöse und Kosten gegenüberstellen.

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

Zu den Kosten gehören neben den tatsächlich entstandenen Ausgaben auch Lieferantenrechnungen, die Sie noch nicht bezahlt haben.
Die kurzfristige Erfolgsrechnung sollten Sie nach den Rubriken (Konten) vornehmen, die Sie auch für Ihre Buchführung nutzen (z. B. Warenverkäufe, Personalkosten, Bürokosten etc.). Die Differenz zwischen Ihren Erlösen und den Kosten in dieser Zeit ist die Leistung Ihres Unternehmens, der Erfolg. Achtung: Die kurzfristige Erfolgsrechnung sagt aber (wegen der noch nicht realisierten Einnahmen und Ausgaben) noch nichts über Ihren Gewinn oder Ihre Liquidität aus.

Die für die kurzfristige Erfolgsrechnung erforderlichen Zahlen finden Sie auf jeden Fall

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

Eine Vorlage zur kurzfristigen Erfolgsrechnung finden Sie auf dem BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de bzw. www.softwarepaket.de

Umsatzrentabilität

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

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

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

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

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

Die für die Berechnung der Umsatzrentabilität erforderlichen Zahlen finden Sie auf jeden Fall

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

Habe ich gut geplant? Soll-/Ist-Vergleich

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

- **Planung:** Um unliebsame Überraschungen wie zu hohe Kosten oder zu niedrige Gewinne zu vermeiden, sollten Sie Erlöse und Kosten vorab planen.
  Zu den Erlösen zählen zunächst Ihre tatsächlich getätigten Einnahmen (bei denen also Geld „geflossen“ ist). Dazu gehören aber auch noch nicht realisierte Einnahmen: also z. B. das Honorar für Aufträge, an denen Sie in der betreffenden Zeit gearbeitet haben, für die aber noch kein Geld eingegangen ist, oder der Wert Ihrer verkauften Waren, die noch nicht bezahlt sind. Die Summe aller Erlöse ist die Gesamtleistung Ihres Unternehmens.
  Zu den Kosten gehören neben den tatsächlich entstandenen Ausgaben auch Lieferantenrechnungen, die Sie noch nicht bezahlt haben.

- **Kontrolle:** Ob Ihre Kosten- und Erlöserwartungen auch eintreffen, müssen Sie regelmäßig kontrollieren, damit Sie wissen, ob Ihre Planung stimmt. Dafür müssen Sie die Soll-Zahlen mit den tatsächlichen Erlösen und Kosten (= Ist-Zahlen) vergleichen, und zwar für alle einzelnen Erlös- und Kosten-Rubriken. Diesen Vorgang nennt man Soll-/Ist-Vergleich.
  Wenn die Ist-Werte von den Soll-Werten abweichen, müssen Sie nachprüfen, warum dies so ist (z. B. Wareneinkauf teurer als geplant). So haben Sie die Möglichkeit, Probleme zu erkennen und Schwachstellen im Unternehmen zu beseitigen (z. B. günstigere Lieferanten suchen).
  Den Soll-/Ist-Vergleich sollten Sie nach den Rubriken (Konten) vornehmen, die Sie auch für Ihre Buchführung nutzen (z. B. Warenverkäufe, Personalkosten, Bürokosten etc.).

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

Die für den Soll-Ist-Vergleich erforderlichen Zahlen finden Sie auf jeden Fall in
Ist-Zahlen:

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

Soll-Zahlen:

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

Eine Vorlage zum Soll-/Ist-Vergleich finden Sie auf dem BMWi-Existenzgründungsportal www.existenzgruender.de

Wie hoch ist mein Gewinn? Jahreserfolgsrechnung

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

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

Jahreserfolgsrechnungen sind

Einnahmen-Überschuss-Rechnung für kleine Unternehmen mit einfachen und leicht überschaubaren Geschäftsprozessen, die auch lediglich eine einfache Buchführung betreiben dürfen

- Freiberufler
- Einzelunternehmer, die nicht unter die Bilanzierungsvorschriften fallen
- Gewerbetreibende bis 500.000 Euro Umsatz oder 30.000 Euro Gewinn (ab 01.01.2008: 50.000 Euro)

Gewinn- und Verlustrechnung plus Bilanz, für Kapitalgesellschaften erweitert um Anhang und Lagebericht, für Unternehmen, die zu einer doppelten Buchführung verpflichtet sind

- alle Kaufleute
- Nicht-Kaufleute, die
  - Umsätze von mehr als 500.000 Euro im Kalenderjahr machen oder
  - Gewinn aus Gewerbebetrieb von mehr als 30.000 Euro erzielen (ab 01.01.2008: 50.000 Euro)
- Kapitalgesellschaften (GmbH und AG); sie gelten immer als Kaufleute, egal womit sie sich befassen
- Personengesellschaften wie z. B. Kommanditgesellschaft, Offene Handelsgesellschaft

Gewinn oder Verlust in kleinen Unternehmen berechnen: Einnahmen-Überschussrechnung

Die so genannte Einnahmen-Überschussrechnung ist eine einfache Gegenüberstellung der betrieblichen Einnahmen und Ausgaben. Sind die Einnahmen höher als die Ausgaben, so handelt es sich hierbei um einen Überschuss bzw. den Unternehmensgewinn (oder einen Fehlbetrag bzw. Verlust). Wenn Sie einzelne Konten (z. B. die Konten der Einnahmen pro Kunden oder die Kostenarten) prüfen, können Sie feststellen, welche Faktoren für den Gewinn oder Verlust Ihres Unternehmens verantwortlich sind.
Bei der Einnahmen-Überschussrechnung müssen Sie einen amtlichen Vordruck verwenden (s. BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de – Steuern). Wenn Ihre Einnahmen unter der Grenze von 17.500 Euro liegen, können Sie Ihre Einnahmen-Überschussrechnung nach einem beliebigen Gliederungsschema gliedern. Sie sollten sich dabei an der Gliederung orientieren, die Sie auch für Ihre einfache Buchführung verwenden.

Die für die Einnahmen-Überschussrechnung erforderlichen Zahlen finden Sie

- in den Konten Ihrer einfachen Buchführung

Eine Vorlage zur Einnahmen-Überschussrechnung finden Sie auf dem BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de – Weg in die Selbständigkeit – Unternehmen führen – Management-Know-how - Rechnungswesen

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 49 „Jahreserfolgsrechnungen“

Gewinn oder Verlust in buchführungspflichtigen Unternehmen: Gewinn- und Verlustrechnung

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

Die Gliederung der GuV ist festgelegt nach § 275 des Handelsgesetzbuches (HGB). Wenn Sie einzelne Konten (z. B. die Konten der Einnahmen pro Kunden oder die Kostenarten) belichten, können sie feststellen, welche Faktoren für den Gewinn oder Verlust Ihres Unternehmens verantwortlich sind. Insbesondere ein Vorjahres-vergleich ist hierbei sehr aufschlussreich.
Eine GuV wird in der Regel vom Steuerberater angefertigt. Stichtag: 30.6. des Folgejahres.

Die für die Gewinn- und Verlustrechnung erforderlichen Zahlen finden Sie

- in den Konten Ihrer doppelten Buchführung.

Eine Gliederung für die Gewinn- und Verlustrechnung finden Sie BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de – Weg in die Selbständigkeit – Unternehmen führen – Management-Know-how - Rechnungswesen

Vermögen und Schulden in buchführungspflichtigen Unternehmen mit komplexeren Geschäftsprozessen berechnen: Bilanz

Sie zeigt, wie sich das Unternehmensvermögen und die Schulden im Geschäftsjahr entwickelt haben: Wurden z. B. Teile des Anlagevermögens, etwa Maschinen, verkauft? Wurden Kredite aufgenommen? Außerdem rechnet die Bilanz das Ergebnis der Gewinn- und Verlustrechnung mit ein: Ein Gewinn würde das Unternehmens-vermögen steigern.
Eine Bilanz wird in der Regel vom Steuerberater angefertigt. Stichtag: 30.6. des Folgejahres.

Bilanzvorbereitung: Inventur
Zur Vorbereitung der Bilanz muss jedes Unternehmen jährlich zu einem Stichtag (z. B. 31.12.) eine Inventur machen.

Eine Gliederung für die Bilanz finden Sie auf dem BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de – Checklisten und Übersichten

Veröffentlichung der Jahresabschlüsse

Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz (Jahresabschluss) müssen veröffentlicht werden. Um die Veröffent-lichung der Jahresabschlüsse zu erleichtern, sind für ihre zentrale Entgegennahme, Speicherung und Ver-öffentlichung nicht mehr die Amtsgerichte, sondern der elektronische Bundesanzeiger zuständig: www.ebundesanzeiger.de

9. Das Unternehmen führen

Kunden und Konkurrenz immer im Blick: Marketing

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

Marketing ist mehr als Werbung

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

- Wie kann Ihr Unternehmen Kundenwünsche durch entsprechende Produkte oder Dienstleistungen erfüllen? Welche Eigenschaften muss Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung haben, um es bzw. sie erfolgreich zu verkaufen?
- Wer und wie sind Ihre Kunden?
- Wie stark ist Ihre Konkurrenz?
- Welchen Preis können oder wollen Sie für Produkt bzw. Dienstleistung verlangen?
- Wie wollen Sie mit Ihrem Produkt bzw. Ihrer Dienstleistung zum Kunden gelangen (Vertrieb bzw. der Verkauf)?
- Mit welchen Mitteln von Werbung/Kommunikation wollen Sie den Kunden die Vorteile Ihres Produkts bzw. Ihrer Dienstleistung vermitteln?

Welche Eigenschaften muss Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung haben?

Sie können ein Produkt oder eine Dienstleistung nur dann verkaufen, wenn dafür ein Bedarf besteht (oder Sie einen Bedarf dafür wecken). Das Marketing nennt diesen Bedarf „Kundennutzen“. Dabei kann ein Nutzen vielerlei sein: Ihr Produkt kann dabei helfen, ein Problem zu lösen. Es kann dabei unterstützen, eine Aufgabe oder Arbeit leichter oder besser zu erledigen. Der Nutzen kann auch darin liegen, Spaß und Lebensfreude zu vermitteln. Mindestens einen Nutzen sollte Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung haben. Welchen Nutzen auch immer Sie anbieten wollen: Sie müssen genau wissen, welche Probleme bzw. Wünsche Ihre Kunden haben.

Wer und wie sind Ihre Kunden?

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

Wie stark ist Ihre Konkurrenz?

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

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

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

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

Wer sein Produkt oder seine Dienstleistung verkaufen will, muss seine Kunden erreichen: die richtige Kundengruppe, auf dem richtigen Weg, in ausreichender Menge und pünktlich zur vereinbarten Zeit. Sie können Ihre Angebote (je nach ihrer Art) auf unterschiedlichen Wegen vertreiben, die mit unterschiedlichem Aufwand und unterschiedlichen Kosten verbunden sind.

- **Eigenvertrieb oder Fremdvertrieb**
  Nur im Eigenvertrieb können Sie gewährleisten, dass Ihre Kunden Ihre besondere Kompetenz garantiert wahrnehmen (z. B. bei der Vorstellung technisch anspruchsvoller und erklärungsbedürftiger Produkte). Fremdvertrieb wird über so genannte „Absatzmittler“, also z. B. Groß- oder Einzelhändler abgewickelt. Der Fremdvertrieb eignet sich vor allem dafür, Angebote schnell und flächendeckend „unters Volk“ zu bringen. Sie sollten aber sicher sein, dass Ihre Vertriebspartner in den Zielmärkten wirklich „zu Hause“ sind. In der Praxis werden beide Vertriebsformen nebeneinander benutzt.
- **Direktvertrieb**
  Generell richtig ist der Direktvertrieb, wenn es um Großkunden geht oder um Spezialangebote, die technisch anspruchsvoll und erklärungsbedürftig sind.
- **Call Center**
  Durchs Call Center können Sie Produkte an ein breites Publikum heran bringen, ohne dass Ihr Unternehmen Läden im gesamten Verkaufsgebiet unterhalten muss.

- **Vertrieb über das Internet**
  Der Vertrieb über das Internet kann den hohen Aufwand an Zeit und Kosten, die für einen traditionellen Vertrieb anfallen, deutlich reduzieren. Wege des elektronischen Vertriebs sind z. B. Online-Shop, virtuelle Kaufhäuser, Suchmaschinen, Kataloge, Portale, Marktplätze.
- **Export**
  Der Vertriebsweg in den Export sollte sorgfältig vorbereitet werden. Besonders wichtig ist: Wählen Sie Ihre Partner sorgfältig aus.
- **Vertriebskosten**
  Der Vertrieb – vor allem der Fremdvertrieb – ist heute oft das teuerste an einem Produkt. In einigen Branchen machen die Herstellungskosten nur ca. 10 Prozent des Endpreises aus. Der Löwenanteil der anfallenden Kosten entfällt auf Transporte, Händlerrabatte oder Provisionen. Dies zeigt, dass der Vertrieb aufwändig ist und nicht unterschätzt werden darf. Planen Sie also sorgfältig.

Verkaufsfördernde Maßnahmen

- **Service und Kundendienst**
  Viele Kunden entscheiden sich heute für Anbieter, die einen Service oder Kundendienst anbieten. Verstehen Sie sich als „Problemlöser" Ihrer Kunden. Bieten Sie im Unterschied zur Konkurrenz einen „Zusatznutzen" an.
- **Kulanz**
  Eine Garantie auf Produkte oder Dienstleistungen gehört heute zur „Standardausstattung" eines Angebots. Es überzeugt die Devise „Bei Nichtgefallen Geld zurück". Wer sich also für Sie entscheidet, geht kein Risiko ein.
- **Finanzielle Anreize und Rabatte**
  Besondere finanzielle Kauf-Konditionen locken Kunden (fast immer) an. Autohäuser bieten beispielsweise günstige Kredite, nehmen Alt-Autos in Zahlung. Wichtiger noch sind Rabatte. Sie werden in der Regel auf größere Mengen einer Ware oder bei schneller Bezahlung (Skonto) gewährt.

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

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

Übersicht Kommunikation

- **Unternehmensidentität (corporate identity)**
  Verhelfen Sie Ihrem Unternehmen zu einem individuellen und (wieder)erkennbaren Erscheinungsbild. Durch ein bestimmtes Leitbild, einen bestimmten Kommunikationsstil mit Ihren Kunden und ein einheitliches Design nehmen Ihre (potenziellen) Kunden Ihr Unternehmen mit eigenem „Charakter" wahr.
- **„Gelbe Seiten"**
  Die „Gelben Seiten" hat jeder Kunde zur Verfügung: Wer eine schnelle Lösung für sein „Problem" sucht, nutzt meist das Branchen-Telefonbuch. Kostenlos.

- **Tageszeitungen**
  Anzeigen oder Prospektbeilagen in Tageszeitungen erreichen jeweils den gesamten Leserkreis. Tipp: Mit regelmäßigen Kleinanzeigen können Sie größere Effekte erzielen als mit einer einmaligen großen Anzeige.
- **Fachzeitschriften**
  Wenn Ihre Kundengruppe bestimmte Fachzeitschriften liest, können Sie diese gerade durch Anzeigen hierin besonders gut erreichen.
- **IHK-Zeitschrift**
  Durch IHK-Zeitschriften werden sämtliche Gewerbetreibende eines IHK-Bezirks erreicht, die nicht Handwerker sind.
- **Großflächen-Plakate**
  Damit erreichen Sie erfahrungsgemäß die meisten Menschen. Allerdings haben Sie hier weniger die Gelegenheit, mit Ihrer Information „in die Tiefe" zu gehen.
- **Presseveröffentlichungen**
  Artikel über Ihr Unternehmen in der Zeitung sind breitgestreute Werbung. Zu besonderen Anlässen (Eröffnung, Jubiläum, neues Angebot etc.) sollten Sie die lokale Presse informieren oder einladen.
- **Anzeigenblätter**
  Der große Vorteil der Anzeigenblätter ist: Auch wenn sie redaktionell nicht sehr anspruchsvoll sein mögen, so werden sie doch kostenlos in jeden Haushalt geliefert.
- **Radiowerbung** (vor allem in privaten Lokalsendern)
  Radiospots erreichen erfahrungsgemäß viele Hörer, dabei (nur) eine eher jüngere Zielgruppe.
- **Verkehrsmittelwerbung**
  Aufschriften auf Ihrem Firmenwagen, aber ggf. auch auf Bussen, Straßenbahnen oder Taxis erreichen viele Menschen.
- **Kinowerbung**
  Kinospots erreichen erfahrungsgemäß (nur) eine eher jüngere Zielgruppe.
- **Wurfzettel**
  Wurfzettel können Sie bei Bedarf schnell herstellen und verteilen lassen (z. B. durch Schüler-Aushilfen). Aber: Sie wirken weniger seriös als z. B. Prospekte.
- **Tag der Offenen Tür**
  Er bietet Ihnen die Gelegenheit, Ihrer Kundschaft – z. B. mit einer Ausstellung – Ihre Leistungsfähigkeit zu demonstrieren. Nicht nur beim Unternehmensstart, sondern ggf. ein Mal im Jahr sollten Sie Ihre (potenziellen) Kunden zu sich einladen.
- **Prospekte und Referenzmappen**
  Professionelle Unterlagen mit Fotos sind eine hochwertige Imagewerbung. Sie sollten darum nicht „mit der Gießkanne", sondern gezielt an bekannte Kunden verteilt werden.
- **Werbebriefe**
  Sie sind eine sehr persönliche Art, Kontakt zu Ihrer Kundschaft zu halten. Schreiben Sie Ihren Kunden: eine Information über ein besonderes Angebot oder aber einen Geburtstagsgruß.
- **Kundenzeitschrift, (E-Mail-)Newsletter, Erfahrungsberichte**
  Damit halten Sie Kontakt zu Ihren Kunden und pflegen Ihr Image. Erzählen Sie Ihren Stammkunden, was es Neues in Ihrem Unternehmen gibt.

- **Werbegeschenke**
  Kleine Geschenke – mit dem Namen Ihres Unternehmens bedruckt – sollen Ihre Kunden unaufdringlich an Sie erinnern.
- **Veranstaltungen**
  Ausstellungen, Musikveranstaltungen etc. in Ihrem Unternehmen (oder von Ihnen organisiert) machen Kunden und Presse gezielt auf Sie aufmerksam.
- **Internet**
  Per Internet können Sie eine Vielzahl von Möglichkeiten nutzen: einen Online-Shop als elektronischen Katalog, aktuelle Informationen an Ihre Kunden per E-Mail oder elektronischem Newsletter. Natürlich lohnt sich das Internet nur dann, wenn Sie auch Kunden haben, die das Internet nutzen.

Checkliste: Marketing

Welchen Nutzen haben Ihre Kunden von Ihrem Angebot?

Gibt es einen technischen Nutzen?

Gibt es einen Qualitäts-Nutzen?

Gibt es einen finanziellen Nutzen?

Gibt es einen Image-Nutzen?

Gibt es einen Umwelt-Nutzen?

Gibt es einen Gesundheits-Nutzen?

Gibt es einen Erlebnis-Nutzen?

Entspricht Ihr Angebot einem gängigen Mode-Trend?

Ist Ihr Angebot neu? Haben Sie eine Marktnische besetzt?

Was ist das Besondere an Ihrem Angebot?

Was unterscheidet Ihr Angebot von dem der Konkurrenz?

Wie kann man die Qualität Ihres Angebots erkennen?

Was ist das Besondere an Ihrem Kundendienst oder Service?

Ist Ihr Unternehmen besonders kundenfreundlich?

Ist Ihr Unternehmen besonders kulant?

Was wollen Ihre Kunden?

Wer sind Ihre Kunden?

Wie alt sind Ihre Kunden?

Wie viel Geld verdienen Ihre Kunden?

Welche soziale Stellung haben Ihre Kunden?

Hängt Ihr Unternehmen vorwiegend von genau einschätzbaren Einzelkunden ab?

Haben Sie gut bekannte Stammkunden?

Haben Sie eine unwägbare Laufkundschaft?

Welches Produkt oder welche Dienstleistung wünschen Ihre Kunden? Oder umgekehrt: Welche Kunden kommen für Ihr Produkt bzw. Ihr Dienstleistungsangebot in Frage?

Was bietet die Konkurrenz?

Wer und wo sind Ihre Hauptkonkurrenten?

Welche Produkte bieten diese Konkurrenten an?

Welche Besonderheiten (Qualität, Verpackung, Service etc.) die Konkurrenten an?

Welche Preise bieten die Konkurrenten an?

Welche Konditionen bieten die Konkurrenten an?

Welche Meinung haben Kunden von diesen Konkurrenten?

Wie vertreibt sie ihre Produkte?

Welche Werbemittel und Werbeträger benutzt die Konkurrenz?

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 20 „Marketing“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 37 „Kunden gewinnen“
- BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de – Weg in die Selbständigkeit – Unternehmen führen – Management-Know-how – Marketing
- Marketing-Planer online unter www.existenzgruender.de

Rechnen Sie mit dem Finanzamt: Steuern

Spezielle steuerliche Vergünstigungen für Existenzgründer gibt es nicht. Einzige Ausnahme: Die im Vergleich zu bestehenden Unternehmen erhöhte so genannte Ansparabschreibung für künftige Investitionen. Existenzgründer sind daher zunächst wie alle anderen Steuerzahler darauf angewiesen, die bestehenden Steuergesetze optimal für ihre Situation zu nutzen. Besonders wichtig dabei sind die Rechtsform des Unternehmens, Formalitäten bei der Umsatzsteuer und eine vorausschauende Gestaltung der Eigentumsverhältnisse bei betrieblich genutztem Grundbesitz (fragen Sie Ihren Steuerberater).

Als Selbständige/r haben Sie es mit einer ganzen Reihe von Steuern zu tun:

- **Einkommensteuer** (Ihrer bisherigen Lohnsteuer entsprechend).
  Jeder Unternehmer zahlt Einkommensteuer. Sie richtet sich nach dem persönlichen Gewinn, den Sie (nach Abzug aller Betriebsausgaben) mit Ihrem Unternehmen erwirtschaften. Im ersten Jahr Ihrer Selbständigkeit geht das Finanzamt dabei von Ihren Angaben über den erwarteten Gewinn aus. Von dem zu versteuernden Einkommen bleibt ein Grundfreibetrag (7.664 Euro pro Person) steuerfrei. Einkommen, das über dem Grundfreibetrag liegt, muss versteuert werden.
  Die Höhe des Steuersatzes hängt von der Höhe des Einkommens ab. Ein Einkommen von 52.152 Euro (Ledige) bzw. 104.304 Euro (Verheiratete) wird im Jahr 2007 mit einem Spitzensteuersatz von 42 Prozent versteuert.
  Das Finanzamt legt jährlich eine bestimmte Summe fest, die Sie als Vorauszahlung vierteljährlich überweisen müssen. Die Steuererklärung für das gesamte Kalenderjahr wird im Folgejahr erstellt und die Steuerschuld mit den Vorauszahlungen verrechnet. Um die Startbedingung für Existenzgründer und Kleinunternehmen zu verbessern, wurden die Buchführungsgrenzen für den Umsatz auf 500.000 Euro und für den Gewinn auf 30.000 Euro (ab 01.01.2008: 50.000 Euro) angehoben.

- **Körperschaftsteuer**
  Die Körperschaftsteuer ist eine Art Einkommensteuer für juristische Personen, (z. B. AG, GmbH, Genossenschaft). Sie wird auf nicht ausgeschüttete und ausgeschüttete Gewinne des Unternehmens erhoben. Der Steuersatz beträgt 25 Prozent für einbehaltene und ausgeschüttete Gewinne. Auch hier legt das Finanzamt jährlich eine bestimmte Summe fest, die als Vorauszahlung vierteljährlich überwiesen werden muss.
  Wenn die Körperschaft ihre Gewinne an die Gesellschafter ausschüttet, muss sie vom Ausschüttungsbetrag Kapitalertragsteuer einbehalten, und zwar 25 Prozent und diese an das Finanzamt abführen.
  Die Gesellschafter müssen die an sie ausgeschütteten Gewinne dann im Rahmen ihrer Einkommensteuererklärung zur Hälfte der Einkommensteuer unterwerfen, und zwar mit ihrem persönlichen individuellen Steuersatz. Die von der Körperschaft gezahlte Kapitalertragsteuer wird dem einzelnen Gesellschafter dann im Rahmen seiner Einkommensteuer als Vorauszahlung angerechnet.

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

- **Gewerbesteuer**
  Gewerbesteuer muss jeder Gewerbebetrieb zahlen und zwar an die Städte und Gemeinden. Die Höhe der Gewerbesteuer ergibt sich aus dem Ertrag eines Gewerbebetriebes. Dieser Betrag wird dann noch multipliziert mit einem so genannten „Hebesatz“, der immer für eine bestimmte Gemeinde gilt. Natürlichen Personen und Personengesellschaften steht ein Steuerfreibetrag von 24.500 Euro zur Verfügung. Für Gewerbeerträge bis 72.500 Euro gelten ermäßigte Steuermesszahlen. Die Gewerbesteuer mindert als Betriebsausgabe den steuerlichen Gewinn des Gewerbebetriebs und beeinflusst damit auch die Höhe der Einkommen- bzw. Körperschaftsteuer.

- **Umsatzsteuer/Vorsteuer**
  Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer) müssen Sie auf alle Rechnungsbeträge aufschlagen. Sie beträgt derzeit 19 Prozen. Für eine Reihe von Erzeugnissen und Dienstleistungen (z. B. journalistische Arbeiten, Lebensmittel, Bücher, Zeitschriften) sind dies 7 Prozent. Die Summe der Umsatzsteuern, die Sie Ihren Kunden berechnet haben, müssen Sie regelmäßig an das Finanzamt abführen. Von diesem Betrag können Sie vorher die Umsatzsteuer (Vorsteuer) abziehen, die Sie wiederum im selben Zeitraum z. B. an Ihre Lieferanten bezahlt haben.

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

Wichtig:
In der Regel zahlt ein junges Unternehmen in der Anfangsphase keine oder nur wenig Steuern, weil das Finanzamt die hohen finanziellen Belastungen in dieser Zeit berücksichtigt. Wenn aber Ihre Geschäfte später gut laufen, kann es Ihnen passieren, dass das Finanzamt – im dritten oder vierten Jahr etwa – die Steuerforderungen drastisch erhöht. Wenn dann zur gleichen Zeit z. B. noch eine Nachzahlung ansteht, geraten Sie schnell in finanzielle Schwierigkeiten. Darum: Richten Sie sich auf derartige Finanzamts-Forderungen ein! Legen Sie Ihre zu erwartenden Steuerzahlungen auf die hohe Kante. Beachten Sie dabei, dass Sie die Einkommen-, Körperschaft- und Gewerbesteuer vierteljährlich zahlen müssen!
In den ersten zwei Kalenderjahren nach der Gründung müssen Sie Ihre Umsatzsteuervoranmeldungen monatlich bis zum 10. des Folgemonats abgeben und den selbst berechneten Steuerbetrag an das Finanzamt abführen. Auf Antrag kann das Finanzamt Ihnen einen Monat Fristverlängerung gewähren. Die Umsatzsteuervoranmeldung müssen Sie auf elektronischem Wege beim Finanzamt abgeben. Den amtlich vorgeschriebenen Vordruck finden Sie unter www.elsterformular.de

Damit Sie Ihren neuen Steuerpflichten nachkommen können, müssen Sie nun

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

Die sechs häufigsten Steuer-Fehler von Existenzgründern

- falsche Rechtsform, z. B. GmbH: Für Geschäftsführergehalt muss Lohnsteuer abgeführt werden, auch wenn kein Gewinn erzielt wird
- zu niedrige Steuervorauszahlung führt zu hohen Steuernachzahlungen
- fehlende Arbeitsverträge und Darlehensverträge von (mithelfenden) Familienangehörigen
- Fristverlängerung zur Voranmeldung der Umsatzsteuer führt zu verspäteter Vorsteuererstattung
- Umsatzsteuer ist auf Belegen nicht oder fehlerhaft ausgewiesen – Vorsteuerabzug wird nicht anerkannt
- fehlerhafte Buchführung kann zu verspäteter Umsatzsteuerzahlung führen

Wichtig:
Allein werden Sie sich im Dickicht der Steuer-Bestimmungen und Formalitäten kaum zurechtfinden. Sie könnten folgenschwere Fehler machen. Darum: Suchen Sie sich schon in einem frühen Stadium Ihrer Existenzgründung einen Steuerberater!

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 34 „Steuern“
- Bund der Steuerzahler e.V., „Steuerleitfaden für Jung-Unternehmer“
- BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de – Gründung planen – Steuern
- Bundessteuerberaterkammer (BSTBK): Faltblatt „Neue Rechnungsanforderungen im Umsatzsteuerrecht“; www.bstbk.de
- Deutscher Steuerberaterverband e.V.; www.dstv.de

So gut wie Ihre Mitarbeiter: Personal

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

Vielfältige Arbeitsverhältnisse

- **Mini-Jobs – Geringfügige Beschäftigung bis 400 Euro monatlich.** Arbeitgeber zahlt 30 Prozent (Sozialversicherungsbeiträge und Lohnsteuer) vom Lohn an die Minijob-Zentrale bei der Bundesknappschaft. Für den Arbeitnehmer fallen keine Sozialversicherungsbeiträge an. Kleinbetriebe mit bis zu 30 Mitarbeitern zahlen zusätzlich 0,1 Prozent in die Lohnfortzahlungsversicherung der Minijob-Zentrale.
- **Kurzfristige Mini-Jobs.** Mini-Jobs bis zu zwei Monate oder 50 Arbeitstagen im Kalenderjahr sind weder für den Arbeitnehmer noch für den Arbeitgeber sozialversicherungspflichtig. Je nach Vereinbarung fällt eine pauschale Lohnsteuer an.
- **Midi-Jobs. Niedriglohn-Jobs zwischen 400,01 bis 800 Euro monatlich.** Arbeitgeber zahlt den regulären Sozialversicherungsbeitrag von ca. 20 Prozent (Stand: 2007). Arbeitnehmer zahlt einen progressiv steigenden Beitrag, je nach Höhe des Lohns sowie je nach Lohnsteuerklasse den entsprechenden Lohnsteuersatz.
- **Teilzeit- und befristete Arbeitsverhältnisse.** In Betrieben mit mehr als 15 Arbeitnehmern haben Arbeitnehmer, deren Arbeitsverhältnis länger als sechs Monate besteht, Anspruch auf Verringerung der Arbeitszeit. Ausnahme: Wenn Organisation, Arbeitsablauf oder Sicherheit im Betrieb durch die Verringerung der Arbeitszeit wesentlich beeinträchtigt werden oder unverhältnismäßige Kosten entstehen. Unternehmer können befristete Arbeitsverträge schließen, wenn ein sachlicher Grund vorliegt, z. B. Kampagnen, Saisonarbeitsplätze. Ohne konkreten sachlichen Grund ist die Befristung eines Arbeitsvertrages bis zu zwei Jahren möglich; ein zunächst kürzer befristeter Vertrag kann bis zur Gesamtdauer von zwei Jahren höchstens dreimal verlängert werden. Ausnahme: Mit demselben Arbeitnehmer bestand bereits zuvor ein zeitlich befristetes oder unbefristetes Arbeitsverhältnis. Die Befristung bedarf keines sachlichen Grundes, wenn der Arbeitnehmer bei Beginn des befristeten Arbeitsverhältnisses das 58. Lebensjahr vollendet hat. Die Befristung ist nicht zulässig, wenn zu einem vorhergehenden Arbeitsvertrag mit demselben Arbeitgeber ein enger sachlicher Zusammenhang besteht. Ein solcher enger sachlicher Zusammenhang ist insbesondere anzunehmen, wenn zwischen den Arbeitsverträgen ein Zeitraum von weniger als sechs Monaten liegt.
  In den ersten vier Jahren des Bestehens eines neu gegründeten Unternehmens können Existenzgründer befristete Arbeitsverträge ohne sachlichen Grund der Befristung bis zu vier Jahren abschließen.
- **Leih- bzw. Zeitarbeitsverhältnis.** Vermittlung über Zeitarbeitsfirmen und/oder über die Personal-Service-Agenturen (PSA). Bei den PSA handelt es sich um Zeitarbeitsunternehmen, die im Rahmen von Ausschreibungen der Agenturen für Arbeit beauftragt werden. Im günstigsten Fall soll das Unternehmen die geliehenen Mitarbeiter in ein festes Beschäftigungsverhältnis übernehmen.
- **Vollzeitarbeitsverhältnis.** Für neu gegründete Unternehmen gelten die arbeitsrechtlichen Mindestbedingungen.
- **Arbeitsplätze für behinderte Menschen.** Arbeitgeber, die schwerbehinderte Menschen ausbilden und beschäftigen möchten, können sich von ihrem Integrationsamt Ansprechpartner für Beratung und Hilfe vor Ort benennen lassen.

Weiterführende Informationen:

- BMAS: Teilhabe behinderter Menschen Initiative “job - Jobs ohne Barrieren” unter www.bmas.bund.de
- Das zuständige Integrationsamt finden Sie unter www.integrationsaemter.de

Ihre Pflichten als Arbeitgeber

- **Anmeldung.** Anmeldung Ihrer Mitarbeiter bei der Krankenkasse zur Renten-, Kranken- (und damit Pflege-) und Arbeitslosenversicherung. Meldung bei der Berufsgenossenschaft (die berufliche Unfallversicherung). Geringfügig oder kurzfristig Beschäftigte müssen bei der Minijobzentrale angemeldet werden.

- **Beiträge.** Sie müssen regelmäßig Beiträge bezahlen. Für Ihre versicherungspflichtigen Mitarbeiter behalten Sie die Hälfte der Sozialversicherungsbeiträge vom Lohn ein, die andere Hälfte legen Sie als Arbeitgeber dazu. Die Prämie der Berufsgenossenschaft bezahlt der Arbeitgeber ganz. Die Lohnsteuer Ihrer Beschäftigten behalten Sie vom Lohn oder Gehalt ein und überweisen Sie an das Finanzamt. Sie sind auch verantwortlich für die richtige Berechnung dieser Beiträge. Wenn etwas nicht stimmt, werden Sie zuerst zur Kasse gebeten. Und Sie müssen diese Beiträge rechtzeitig bezahlen: Sozialversicherungsbeiträge sind spätestens am drittletzten Bankarbeitstag des laufenden Monats fällig.

- **Urlaub.** Der gesetzliche Mindesturlaub beträgt 24 Werktage pro Jahr; für Jugendliche bis einschließlich 18 Jahre zwischen 25 und 30 Tage – je nach Alter. Tarifverträge sehen meist darüber hinausgehende Urlaubsansprüche vor. Die Geltung eines Tarifvertrages kann sich aus einer beiderseitigen Organisationszugehörigkeit der Arbeitsvertragsparteien, einer arbeitsvertraglichen Bezugnahme oder einer Allgemeinverbindlicherklärung ergeben. Eine aktuelle Liste der allgemeinverbindlichen Tarifverträge wird jedes Quartal auf der Homepage des BMAS (www.bmas.bund.de) veröffentlicht.

- **Kündigung.** Prüfen Sie, ob auf das Arbeitsverhältnis das Kündigungsschutzgesetz Anwendung findet (allgemeiner Kündigungsschutz). Das Kündigungsschutzgesetz gilt in Betrieben mit in der Regel mehr als 10 Arbeitnehmern (ausschließlich der zu ihrer Berufsbildung Beschäftigten). Nach dem Kündigungsschutzgesetz ist eine Kündigung nur dann rechtswirksam, wenn sie sozial gerechtfertigt ist, d. h., wenn sie durch Gründe, die in der Person oder in dem Verhalten des Arbeitnehmers liegen, oder durch dringende betriebliche Erfordernisse, die einer Weiterbeschäftigung des Arbeitnehmers entgegenstehen, bedingt ist.
  Für bestimmte Personengruppen, z. B. Schwangere, Mütter bis zum Ablauf von vier Monaten nach der Entbindung, Arbeitnehmer während der Elternzeit, schwerbehinderte Menschen, Wehr- oder Zivildienstleistende, Betriebsratsmitglieder besteht besonderer Kündigungsschutz. Für diese Arbeitnehmer besteht Kündigungsverbot durch den Arbeitgeber bzw. ist zur arbeitgeberseitigen Kündigung die Zustimmung einer staatlichen Behörde einzuholen.
  Broschüre „Kündigungsschutz“
  Die kostenlose Broschüre „Kündigungsschutz“ des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (BMAS) informiert über den allgemeinen und besonderen Kündigungsschutz, die ordentliche und außerordentliche Kündigung, die Kündigung von befristeten Arbeitsverträgen, zeigt auf, für wen das Kündigungsschutzgesetz gilt und wie es wirkt, erklärt anzeigepflichtige Entlassungen, die Kündigungsfristen. Im Anhang ist das Kündigungsschutzgesetz (KSchG) komplett wiedergegeben.
  Die Broschüre kann bestellt oder als PDF-Datei heruntergeladen werden unter www.bmas.bund.de – Publikationen.

- **Schwerbehinderte Arbeitnehmer.** Jeder Arbeitgeber, der über 20 oder mehr Arbeitsplätze verfügt, ist verpflichtet, fünf Prozent seiner Arbeits- und Ausbildungsplätze mit schwerbehinderten Menschen zu besetzen. Für jeden nicht besetzten Pflichtarbeitsplatz muss er pro Monat und je nach Erfüllungsgrad der Pflichtquote eine Ausgleichsabgabe an das Integrationsamt zu zahlen.

Gesundheitsvorsorge

Gesetzliche Arbeitsschutzvorschriften
Zum Arbeitsschutz und zur Unfallverhütung verpflichten:

- die staatlichen Arbeitsschutzvorschriften
- das Arbeitsschutzgesetz
- die Unfallverhütungsvorschriften der Unfallversicherungsträger.

Anmeldung bei der Berufsgenossenschaft
Mit der Gewerbeanmeldung werden Sie automatisch bei der für Ihre Branche zutreffenden Berufsgenossenschaft (BG) gemeldet. Sie müssen sich aber auch binnen einer Woche nach Beginn des Unternehmens bei der für Ihre Branche zuständigen BG melden. Ob Sie als Unternehmer pflichtversichert sind oder sich zusätzlich mit versichern können, ist in den einzelnen Berufsgenossenschaften unterschiedlich geregelt. Wenn Sie Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter beschäftigen, müssen Sie diese bei der zuständigen BG unfallversichern.

Einrichtung von Arbeitsplätzen
Wenn Sie Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter einstellen, tragen Sie die Verantwortung für deren Gesundheit. Sie müssen u.a. Arbeitsstätten, Maschinen, Geräte, Anlagen etc. so einrichten und unterhalten sowie den gesamten Betrieb so organisieren, dass Arbeitnehmerinnen oder Arbeitnehmer gegen Gefahren für Leben und Gesundheit geschützt sind. Sie müssen Maßnahmen durchführen, die Unfälle bei der Arbeit und arbeitsbedingte Gesundheitsgefahren verhüten und zu einer menschengerechten Gestaltung der Arbeit führen. Achten Sie deshalb bei der Bereitstellung und Einrichtung von Arbeitsplätzen auf die geltenden Rechtsvorschriften. Sie werden sowohl vom Staat als auch von den Berufsgenossenschaften als Unfallversicherungsträger erlassen.

Hilfe bei der Einrichtung von Arbeitsplätzen
Empfehlungen der Berufsgenossenschaften zum Arbeitsschutz unterstützen Sie dabei, die Arbeit und die Arbeitsbedingungen optimal zu gestalten. Erkundigen Sie sich rechtzeitig bei den staatlichen Aufsichtsstellen oder der zuständigen Berufsgenossenschaft. Die Beratung ist kostenlos und erspart oft nachträgliche Korrekturen. Empfehlenswert sind auch die Seminarveranstaltungen, die die Berufsgenossenschaften preisgünstig oder manchmal sogar kostenlos für Mitgliedsunternehmen anbieten.

Gesundheits- und Arbeitsschutzmanagement

Ausstattung des Arbeitsplatzes
Schaffen Sie sich gesunde Arbeitsbedingungen, z. B. mit der gesundheitsgerechten Ausstattung des eigenen Arbeitsplatzes. Arbeiten Sie nicht mit provisorischen Lösungen oder ungeprüften Billigangeboten (z. B. Schreibtische, Bürostühle, Bildschirme). Spätere Nachbesserungen sind immer mit zusätzlichen Kosten verbunden. Achten Sie beim Kauf von Arbeitsmitteln auf die Sicherheitszeichen wie das CE (= Hersteller berücksichtigt die in der EU erlassenen Richtlinien) und GS (= Geprüfte Sicherheit)-Zeichen.

Organisation der Arbeit
Organisieren Sie Ihren Arbeitsalltag und den Ihrer Beschäftigten. So lässt sich Zeit gewinnen und Stress mindern. Organisieren Sie Ihre Arbeitszeit (Wann tun Sie was? Wann ist Zeit für Telefonate, Besprechungen, Stillarbeiten?). Delegieren Sie Aufgaben, die Sie selbst nicht mehr erledigen können (und müssen).

Balance Arbeit – Freizeit
Bringen Sie Arbeit, Familie und Freizeit in Einklang. Eine gute Balance zwischen Arbeit und Freizeit schützt vor Selbstüberforderung und ist Voraussetzung für den Erhalt der individuellen Leistungsfähigkeit.

Warnsignale
Nehmen Sie folgende Warnsignale Ihres Körpers und Ihrer Psyche ernst. Wenn Sie feststellen, dass Sie

- mehr als früher rauchen,
- stark an Gewicht zu- oder abgenommen haben,
- Ein- oder Durchschlafstörungen haben,
- häufiger müde und gereizt sind,
- nicht mehr abschalten können,

ist etwas aus dem Gleichgewicht geraten.

Vorsorgen und versichern

Nutzen Sie medizinische Vorsorgeuntersuchungen. Wählen Sie sehr sorgfältig Ihren Krankenversicherungs- und Unfallschutz. Bei einer längeren Erkrankung sollte Ihre Versicherung nicht nur die Behandlungskosten abdecken, sondern auch den Verdienstausfall. Empfehlenswert ist auch eine Absicherung wegen Berufsunfähigkeit.

Wichtige gesetzliche Regelungen

- **Arbeitszeitgesetz:** Bestimmung der regelmäßigen Arbeitszeit mit Sonderregelungen
- **Arbeitsstättenverordnung:** Einrichtung und Unterhaltung der Arbeitsstätten. Bestimmung über Raumgröße, Beleuchtung, Temperatur, Sanitärräume, Pausenräume usw..
- **Berufsbildungsgesetz:** Generelle Regelungen zur Berufsausbildung
- **Bundesurlaubsgesetz:** Gesetzliche Regelung des Erholungsurlaubes
- **Betriebsverfassungsgesetz:** Regelung der Mitwirkungsrechte der Beschäftigten bei betrieblichen Entscheidungen, Betriebsrat
- **Heimarbeitsgesetz:** Beschäftigung von Heimarbeitern, Regelung der Formalitäten
- **Jugendarbeitsschutzgesetz:** Beschäftigungsmöglichkeit von Jugendlichen, Ruhe- und Freizeitregelungen, Verbote für bestimmte Beschäftigungen
- **Kündigungsschutzgesetz:** Schutz vor sozial ungerechtfertigten Kündigungen
- **Bürgerliches Gesetzbuch:** § 622 Gesetzliche Kündigungsfristen, § 623 Schriftform der Kündigung und des Aufhebungsvertrages, § 626 fristlose Kündigung aus wichtigem Grund, § 629 Freizeit zur Stellensuche, § 630 Pflicht zur Zeugniserteilung
- **Entgeltfortzahlungsgesetz:** Regelt Anspruch, Höhe und Dauer der Lohn-/Gehaltsfortzahlung während Krankheit und an Feiertagen
- **Mutterschutzgesetz:** Arbeitseinschränkungen und Kündigungsschutz für werdende Mütter
- **Verordnung über ausländische IT-Fachkräfte:** Regelung zur Arbeitsgenehmigung und die Aufenthaltserlaubnis für hoch qualifizierte ausländische Fachkräfte der Informations- und Kommunikationstechnologie (Green Card)
- **Gesetz zur Gleichstellung behinderter Menschen:** Gleichstellung und Barrierefreiheit für behinderte Menschen
- **Teilzeit und Befristungsgesetz:** Regelungen zur Flexibilisierung der Arbeitszeit und zur Befristung von Arbeitsverträgen
- **Schwerbehindertengesetz:** Regelung der Beschäftigungspflicht von Schwerbehinderten, besonderer Kündigungs- und Urlaubsfristen

Die o.g. Gesetze finden Sie u.a. unter www.gesetze-im-internet.de

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 15 „Personal“
- Bundesagentur für Arbeit unter www.arbeitsagentur.de
- Minijob-Zentrale www.minijob-zentrale.de
- BMAS-Broschüre „Arbeitsrecht“

Der Bessere gewinnt: Qualitätsmanagement

Je nach Produkt, Branche und Kundensegment ist die Qualität der Ware oder Dienstleistung der entscheidende Wettbewerbsfaktor. Vom ersten Tag eines Unternehmens an spielt der Qualitätsgedanke eine wichtige Rolle. Das betrifft nicht nur das fertige Produkt, sondern beginnt bereits bei dessen Planung oder Herstellung. Wer sich nicht an die für seine Branche üblichen Qualitätsmaßstäbe hält, wird sehr schnell vom Markt verschwinden. Das Motto muss sein: Der Kunde soll zurückkommen. Nicht die Ware.

Was ist Qualität?

Die Qualität kann dabei hoch oder weniger hoch sein, je nachdem, mit welcher Sorgfalt und welchen Materialien gearbeitet wird. Kunden, die sich eher am Preis als an der hohen Qualität eines Angebots orientieren, sind bereit, geringere Qualität in Kauf zu nehmen. Was gute Qualität ist, wird je nach Branche verbindlich festgelegt und laufend fortgeschrieben. Zu den brancheneigenen Qualitätsvorschriften gehören beispielsweise die gesetzlichen Vorschriften oder der internationale HACCP-Hygienestandard (Hazard Analysis Critical Control Point) in der Lebensmittelindustrie. Auch Handwerksordnungen beschreiben zum Teil sehr präzise, welche technischen Regeln zu beachten sind.

Wie viel Qualität ist notwendig?

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

Aufbau eines Qualitätsmanagementsystems

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

Wie kann man seine Qualität „verkaufen“?

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

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 47 „Qualitätsmanagement“

Gemeinsam stärker: Kooperationen nutzen

Unternehmenskooperationen können ganz unterschiedlicher Art sein: Vom Informationsaustausch zwischen zwei Geschäftsführern bis hin zur Gründung eines eigenen Unternehmens für einen bestimmten Kooperationszweck. Im Allgemeinen geht es für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) um drei verschiedene Möglichkeiten der Zusammenarbeit: KMU untereinander, KMU mit Großunternehmen sowie KMU mit anderen Partnern (z. B. Forschungseinrichtungen).

Betriebswirtschaftliche Vorteile

Kooperationen dienen dazu:

- Abläufe im Unternehmen zu rationalisieren
- Synergien zwischen den beteiligten Partnern zu nutzen
- Ressourcen zu bündeln
- Risiken zu verteilen und zu mindern

Übersicht: Kooperationsfelder (Beispiel)

Einkauf/Beschaffung

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

Vertrieb

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

Vertrieb: Verkauf

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

Vertrieb: Service, Kundendienst

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

Vertrieb: Werbung

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

Beschaffung und Auswertung von Informationen

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

Akquise und Ausführung von Komplettaufträgen

- Bietergemeinschaften
- Arbeitsgemeinschaften
- Joint Ventures
- Virtuelle Unternehmen

Produktion/Fertigung

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

Verwaltung

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

Forschung und Entwicklung

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

Personalplanung/Aus- und Fortbildung

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

Weiterführende Informationen:

- BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de (Unternehmen führen/Kooperationen)

Ressourcen schützen: Betrieblicher Umweltschutz

Umweltschutz fördern

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

10 Tipps: Kosten senken durch Umweltmanagement

1. **Umweltkosten.** Behalten Sie Ihre Umweltkosten von Anfang an im Blick. Legen Sie sich eine einfache Übersichts-Tabelle an. Tragen Sie dort monatlich Ihre Verbräuche und Kosten an Strom, Gas, Heizöl, Wasser/Abwasser, Entsorgungskosten sowie Ihren Treibstoffverbrauch und gefahrene Kilometer je Auto ein. Auf diese Weise sehen Sie sofort, ob die Entwicklung der Kosten mit der Entwicklung Ihres Unternehmens übereinstimmt.
2. **Strombezug.** Achten Sie im Stromvertrag auf das richtige Verhältnis von Arbeitspreis und Leistungspreis. Prüfen Sie, ob ein einheitlicher 24-Stunden-Arbeitspreis günstiger ist als eine Teilung in Hoch- und Niedertarif-Zeiten.
3. **Heizung.** Wird die Heizung regelmäßig gewartet? Wurde sie vor dem 1.10.1978 gebaut und liegt die Leistung zwischen 4 und 400 Kilowatt? Dann muss die Heizung bis spätestens Ende 2008 außer Betrieb genommen werden. Zudem sind moderne Brennwertkessel um bis zu 20 Prozent sparsamer. Prüfen Sie, ob Sie Abwärme von z. B. Druckluftkompressoren oder Kälteanlagen nutzen können. Prüfen Sie die Nutzung von Solarwärme bei der Heizungssanierung.
4. **Gebäude.** Kennen Sie den Jahresverbrauch an Heizenergie Ihres Gebäudes? Stellen Sie sicher, dass das Gebäude entsprechend gedämmt ist und die für ihren Betrieb richtige Heizung verwendet wird.
5. **Beleuchtung.** Prüfen Sie die Verwendung von Bewegungsmeldern in Toiletten, Treppenhäusern und Außenbereichen. Stellen Sie sicher, dass in Hallen das Licht auch bereichsweise geschaltet werden kann. Nutzen Sie Leuchtstoffröhren mit Reflektoren.
6. **Lüftung.** Stellen Sie sicher, dass Ihre Klimaanlage richtig eingestellt ist und bedarfsgerecht geregelt wird. Planen Sie bei großem Kältebedarf eine Abwärmenutzung (z. B. für Brauchwasser) ein.
7. **Wasser.** Können Sie Ihr Brauchwasser im Kreislauf führen? Messen Sie Ihre Verdunstungsverluste und machen Sie diese bei der zuständigen Wasserbehörde geltend, um entsprechend die Abwassergebühren erstattet zu bekommen. Nutzen Sie Wasser sparende Armaturen.
8. **Abfall.** Trennen Sie Ihre Abfälle soweit es geht und vermeiden Sie die teure Restmüllabfuhr. Führen Sie eine Abfallbilanz. Lassen Sie Ihre Entsorgung weitestgehend von Entsorgungsfachbetrieben durchführen.
9. **Gefahrstoffe.** Kaufen und lagern Sie nicht mehr Gefahrstoffe als unbedingt nötig. So schonen Sie die Umwelt und sparen sich die teure Entsorgung von überlagerten Chemikalien.
10. **Fuhrpark.** Erfassen Sie monatlich Kilometerleistung und Verbrauch je Fahrzeug und ändern Sie ggf. Ihre Fahrweise. Hilfestellung bietet Ihnen ein ökologisches Fahrertraining. Prüfen Sie, ob Sie auf Erdgasautos umsteigen können. Lasten Sie Ihre Transportmittel optimal aus und vermeiden Sie unnötige Leerfahrten und Standzeiten.

Quelle: Maximilian Gege (Hrsg.): Kosten senken durch Umweltmanagement/B.A.U.M Consult

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 5 „Umweltschutz“

Mit klarem Blick: Krisen vermeiden

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

- die Verkaufszahlen drastisch zurückgehen,
- Kunden ihre Forderungen nicht begleichen,
- die Zahlungsunfähigkeit droht.

Dann heißt es, schnell zu handeln und gegenzusteuern.

Gründe für Unternehmenskrisen

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

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

In der Frühphase: Kurskorrektur

Ein konkretes Krisenmanagement hängt fast immer davon ab, in welcher Situation sich Ihr Unternehmen befindet. In einem frühen Krisenstadium müssen Sie vor allem einige strategische Fragen klären. Beispiele: Wo sind die „Kostenfresser“ im Unternehmen? Wie können Kosten eingespart werden? Welche (Erfolg versprechenden) Produkte und Leistungen wollen Sie in Zukunft anbieten? Wenn dies rechtzeitig und konsequent geschieht, kann eine Krise meist abgewendet oder bereits in der Frühphase überwunden werden.

Bei anhaltender Krise: Sanierung

Wenn absehbar ist, dass eine Krise in Ihrem Unternehmen andauert, müssen Sie entschlossen handeln und „das Ruder herum werfen“ (Turnaround). Vor allem dann, wenn

- sich die Liquiditäts- und/oder Ertragssituation nicht kurzfristig und anhaltend verbessern (und meist sollte man besser davon ausgehen),
- wenn Ihre beunruhigte Hausbank schon um ein Gespräch gebeten hat,
- die Kreditmöglichkeiten weitgehend ausgeschöpft sind und dringende Zahlungen anstehen.

Mögliche Sofortmaßnahmen, um eine drohende Illiquidität zu vermeiden

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

Liquiditätsverbessernde Maßnahmen

- Rechnungswesen-Profi suchen und einstellen
- Ruhigstellung großer Lieferanten (Zahlungsvereinbarungen bei Weiterbelieferung)
- Verhandlungen mit Factoring-Instituten

- Kontokorrentkredite in langfristige Darlehen umwandeln
- Einigung mit Kreditinstituten zum „Stillhalten“ (Tilgung, Aussetzung und Zinsstundung)
- Zinsverhandlungen mit der Bank
- Kreditumfänge der Bank erhöhen
- Vertrauen bei der Bank stärken. Dann werden die Kreditinstitute auch nicht gleich den „Hahn zudrehen“, wenn es ernst wird.

Warnsignale beachten

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

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

Pfändungsschutz für die Altersvorsorge

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

- Die Rente wird nicht vor Vollendung des 60. Lebensjahres oder nur bei Eintritt der Berufsunfähigkeit gewährt,
- über die Ansprüche aus dem Vertrag darf nicht verfügt werden,
- die Bestimmungen von Dritten mit Ausnahme von Hinterbliebenen als Berechtigte ist ausgeschlossen,
- die Zahlung einer Kapitalleistung, ausgenommen eine Zahlung für den Todesfall, ist nicht vereinbart.

Weiterführende Informationen:

- BMWi-Existenzgründungsportal unter www.existenzgruender.de – Gründung planen – Versicherungen

Früherkennungstreppe

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

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

Auswertung

Farbe grün: Wenn Sie im grünen Bereich „nein“ sagen müssen, ist das Thema wichtig. Sie haben aber noch genügend Zeit, zu überlegen und zu handeln.

Farbe grau: Wenn Sie im grauen Bereich „nein“ sagen müssen, ist das Thema sehr wichtig. Sie müssen rasch handeln und den Kurs korrigieren.

Farbe rot: Wenn Sie im roten Bereich bereits „nein“ sagen müssen, ist das Thema äußerst kritisch. Der Fortbestand Ihres Unternehmens ist gefährdet. Eine Sanierung scheint notwendig.

Beratungs- und Hilfsangebote nutzen

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

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

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 22 „Krisenmanagement“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 14 „Insolvenz und Neustart“
- BMWi-Lernprogramm „Früherkennung von Chancen und Risiken“ unter www.existenzgruender.de

10. Service

Gewusst wo: Adressen

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
Dienstbereich Berlin
Scharnhorststr. 34–37
10115 Berlin
Tel.: 0 30 18/6 15-0
Fax: 0 30 18/6 15-70 10

Dienstbereich Bonn
Villemombler Straße 76
53123 Bonn
Tel.: 0 30 18/6 15-0
Fax: 0 30 18/6 15-44 36
Internet: www.bmwi.de

BMWi-Infotelefon
Das Infotelefon des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie steht Ihnen von Montag bis Donnerstag von 08:00 bis 20:00 Uhr und Freitag von 08:00 bis 12:00 Uhr zur Verfügung (0,14 Euro/Min. vom Festnetz):

BMWi-Infotelefon zur Mittelstandsoffensive
Rufnummer 01 80/5 61 50 01
Informationen u.a. zu:
- Förderung von Existenzgründern und Kleinunternehmen
- Ausbildungsinitiative
- Sicherung der Finanzierung des Mittelstandes

BMWi-Förderberatung
Rufnummer 0 30 18/6 15-8000
Montag bis Freitag von 9.00 bis 16.00

BMWi-Existenzgründungsportal
Umfassende Informationen, Praxishilfen und Beratung zur Existenzgründung und Unternehmensführung
Internet: www.existenzgruender.de

BMWi-Expertenforum
Ein Experten-Team beantwortet Fragen rund um das Thema Existenzgründung per E-Mail
Internet: www.existenzgruender.de

BMWi-Adressdatenbank
Bundesweite Datenbank mit Serviceanbietern für Gründerinnen und Gründer
Internet: www.existenzgruender.de

BMAS-Bürgertelefon
Das Bürgertelefon des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales steht Ihnen von Montag bis Donnerstag von 08:00 bis 20:00 Uhr zur Verfügung (0,14 Euro/Min. vom Festnetz):

BMAS-Bürgertelefon zu Arbeitsmarktpolitik und -förderung
Rufnummer 0180/5 676712

BMAS-Bürgertelefon zu Arbeitsrecht
Rufnummer 0180/5 676713

BMAS-Bürgertelefon zu Teilzeit, Arbeitsteilzeit, Minijobs
Rufnummer 0180/5 676714

Bundesarbeitsgemeinschaft der Wirtschafts-Senioren
Internet: www.althilftjung.de

Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e. V. (ASU)
Reichsstr. 17, 14052 Berlin
Tel.: 0 30/30 06 5-0
Fax: 0 30/30 06 5-390
Internet: www.asu.de

Bundesverband der Selbständigen Deutscher Gewerbeverband e. V.
Platz vor dem Neuen Tor 4
10115 Berlin
Tel.: 0 30/2 80 491-0
Fax: 0 30/2 80 491-11
Internet: www.bds-dgv.de

Bundesnotarkammer
Mohrenstr. 34, 10117 Berlin
Tel.: 0 30/38 38 66 -0
Fax: 0 30/38 38 66 66
Internet: www.bnotk.de

Bundesrechtsanwaltskammer
Littenstr. 9, 10179 Berlin
Tel.: 0 30/28 49 39-0
Fax: 0 30/28 49 39-11
Internet: www.brak.de

Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e. V. (BDU)
Büro Bonn:
Zitelmannstr. 22, 53113 Bonn
Tel.: 02 28/91 61-0
Fax: 02 28/91 61-26

Büro Berlin:
Kronprinzendamm 1, 10711 Berlin
Tel.: 0 30/89 31 070
Fax: 0 30/89 34 746
Internet: www.bdu.de

Bundesverband der Freien Berufe
Reinhardtstr. 34, 10117 Berlin
Tel.: 0 30/28 44 44-0
Fax: 0 30/28 44 44-40
Internet: www.freie-berufe.de

Bundesverband der Wirtschaftsberater BVW e.V.
Lerchenweg 14, 53909 Zülpich
Tel.: 0 22 52/8 13 61
Fax: 0 22 52/29 10
Internet: www.bvw-ev.de

Bundesverband Junger Unternehmen der ASU e. V. (BJU)
Reichsstr. 17, 14052 Berlin
Tel.: 0 30/30 065-0
Fax: 0 30/30 065-490
Internet: www.bju.de

Bundesverband mittelständische Wirtschaft, Unternehmerverband Deutschlands e. V.
Leipziger Platz 15, 10117 Berlin
Tel.: 0 30/53 32 06-0
Fax: 0 30/53 32 06-50
Internet: www.bvmwonline.de

Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)
Semperstr. 51, 45138 Essen
Tel.: 02 01/89 415-60
Fax: 02 01/89 415-10
Internet: www.business-angels.de

Deutsche Rentenversicherung Bund
10704 Berlin
Tel.: 0 30/86 51
Fax: 0 30/86 52 72 40
Internet: www.deutsche-rentenversicherung-bund.de

Europaverband der Selbständigen Bundesverband Deutschland – BVD/CEDI e. V.
Schiffbauerdamm 40
10117 Berlin
Tel.: 0 30/20 4 5 5 2 44
Fax: 0 30/20 4 5 5 3 20
Internet: www.bvd-cedi.de

Senior Experten Service (SES)
Buschstr. 2, 53113 Bonn
Tel.: 02 28/2 60 90-0
Fax: 02 28/2 60 90-77
Internet: www.ses-bonn.de

Unternehmerverband mittelständische Wirtschaft e. V.
Carl-Spaeter-Str. 2N, 56070 Koblenz
Tel.: 02 61/1 71 64
Fax: 02 61/1 76 89
Internet: www.umw.org

Vereinigung beratender Betriebs- und Volkswirte e. V.
Holstenstr. 15, 25335 Elmshorn
Tel.: 0 41 21/2 52 52
Fax: 0 41 21/2 58 67
Internet: www.vbv.de

Wirtschaftsjunioren Deutschland e. V. (WJD)
Breite Straße 29, 10178 Berlin
Tel.: 0 30/20 308 15 15
Fax: 0 30/20 308 15 22
Internet: www.wjd.de

Wirtschaftsprüferkammer (KdöR)
Rauchstraße 26, 10787 Berlin
Tel.: 0 30/726 161-0
Fax: 0 30/726 161-212
Internet: www.wpk.de

Industrie- und Handelskammern (IHK)
Die Adresse Ihrer zuständigen Industrie- und Handelskammer finden Sie u. a. im örtlichen Telefonverzeichnis. Eine Übersicht/Zusammenstellung aller IHK'n erhalten Sie beim:
Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK)
Breite Straße 29, 10178 Berlin
Tel.: 0 30/20 30 8-0
Fax: 0 30/20 30 8-10 00
Internet: www.dihk.de

Handwerkskammern (HWK)
Die Adresse Ihrer zuständigen Handwerkskammer finden Sie u. a. im örtlichen Telefonverzeichnis. Eine Übersicht/ Zusammenstellung aller HWK'n erhalten Sie beim:
Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH)
Mohrenstr. 20/21, 10117 Berlin
Tel.: 0 30/2 06 19-0
Fax: 0 30/2 06 19-4 60
Internet: www.zdh.de

Rationalisierungs- und Innovationszentren der Deutschen Wirtschaft e. V. (RKW)
Die RKW-Adresse in Ihrem Bundesland erhalten Sie beim:
Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e. V. (RKW)
Düsseldorfer Straße 40
65760 Eschborn
Tel.: 0 61 96/4 95-28 10
Fax: 0 61 96/4 95-48 01
Internet: www.rkw.de

Beratungszentren der KfW Mittelstandsbank
Unterlagen bei:
KfW Mittelstandsbank – Infocenter.
Servicetelefon-Nummer: 01801-241124
E-Mail:
infocenter@kfw-mittelstandsbank.de

Außenwirtschaftsinformationen

Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai)
Agrippastr. 87–93, 50676 Köln
Postfach 10 05 22
50445 Köln
Tel.: 02 21/20 57-0
Fax: 02 21/20 57-2 12
Internet: www.bfai.com

Auslandshandelskammern (AHK)
Verzeichnis erhältlich beim:
Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK)
Breite Straße 29, 10178 Berlin
Tel.: 0 30/20 30 8-0
Fax: 0 30/20 30 8-10 00
Internet: www.dihk.de bzw. www.ahk.de

Brancheninfos

Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln (IfH)
Dürener Straße 401b, 50858 Köln
Tel.: 02 21/94 36 07-0
Fax: 02 21/94 36 07-99
Internet: www.ifhkoeln.de

Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e. V. (LGH)
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf
Tel.: 02 11/30 10 8-0
Fax: 02 11/30 10 8-500
Internet: www.lgh.de

Fragen Sie Ihren Steuerberater nach den Betriebsvergleichen der DATEV.
DATEV e. G.
Paumgartnerstr. 6–14
90429 Nürnberg
Tel.: 09 11/276-0
Fax: 09 11/276-31 96
Internet: www.datev.de

Ausland:
Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai)
Agrippastr. 87–93, 50676 Köln
Postfach 10 05 22, 50445 Köln
Tel.: 02 21/20 57-0
Fax: 02 21/20 57-212
Internet: www.bfai.com

Franchise

Deutscher Franchise-Verband e.V. (DFV)
Luisenstr. 41, 10117 Berlin
Tel.: 030/27 89 02-0
Fax: 030/27 89 02-15
Internet: www.dfv-franchise.de

Deutscher Franchise Nehmer Verband e. V.
Celsiusstr. 43, 53125 Bonn
Tel.: 02 28/25 03 00
Fax: 02 28/25 05 86
Internet: www.dfnv.de

Gründerinnen

bundesweite gründerinnenagentur (bga)
Tel.: 0180 5 22 90 22 (0,14 Euro/Minute)
E-mail: hotline@gruenderinnenagentur.de
Internet: www.gruenderinnenagentur.de

Deutsches Gründerinnen Forum e. V. (DGF)
Bundesgeschäftsstelle
c/o Prospektiv GmbH, Ulrike Weber
Friedensplatz 6, 44135 Dortmund
Tel.: 02 31/55 69 76-0
Fax: 02 31/55 69 76-30
Internet: www.dgfev.de

B.F.B.M. – Bundesverband der Frau in Business und Management e. V.
Sandkaulstraße 29-33, 52062 Aachen
Tel.: 02 41/40 18 458
Fax: 02 41/40 18 463
Internet: www.bfbm.de

Expertinnen-Beratungsnetz/Mentoring Arbeitsstelle der Universität Hamburg
Bogenallee 11, 20144 Hamburg
Tel.: 0 40/4 28 38-79 90
Fax: 0 40/4 28 38-79 91
Internet:
www.expertinnen-beratungsnetz.de

Gründerinnen-Consult Hannover
Hohe Straße 11, 30449 Hannover
Tel.: 05 11/92 40 01-20
Fax: 05 11/92 40 01-21
Internet: www.gruenderinnen-consult.de

Hightech-Gründer

Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungsvereinigungen „Otto von Guericke" e. V. (AiF)
Bayenthalgürtel 23
50968 Köln
Tel.: 02 21/3 76 80-0
Fax: 02 21/3 76 80-27
Internet: www.aif.de

ADT-Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e. V.
Jägerstraße 67
10117 Berlin
Tel.: 0 30/39 20 05 81
Fax: 0 30/39 20 05 82
Internet: www.adt-online.de

Deutsches Patent- und Markenamt
Zweibrückenstr. 12
80331 München
Tel.: 0 89/21 95-0
Fax: 0 89/21 95-22 21
Internet: www.dpma.de

Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF)
Dienstsitz Berlin
Hannoversche Straße 28-30
10115 Berlin
Dienstsitz Bonn
Heinemannstr. 2
53175 Bonn
Tel.: 08 00/2 62 30 09
Fax: 0 30/2 01 99-470
Internet: www.bmbf.de

Deutschland innovativ
Institut der deutschen Wirtschaft Köln
Gustav-Heinemann-Ufer 84–88
50968 Köln
Tel.: 02 21/49 81-1
Fax: 02 21/49 81-533
Internet: www.deutschland-innovativ.de
www.iwkoeln.de

High-Tech Gründerfonds
Ludwig-Erhard-Allee 2
53175 Bonn
Tel.: 02 28/96 56 85-00
Fax: 02 28/96 56 85-50
Internet: www.high-tech-gruenderfonds.de

INSTI-Projektmanagement
Institut der deutschen Wirtschaft Köln
Gustav-Heinemann-Ufer 84–88
50968 Köln
Tel.: 02 21/49 81-833
Fax: 02 21/49 81-856
Internet: www.insti.de

Kooperationen

Business Angels Netzwerk Deutschland e. V. (BAND)
Semperstr. 51, 45138 Essen
Tel.: 02 01/894 15-60
Fax: 02 01/894 15-10
Internet: www.business-angels.de

Vertretung der Europäischen Kommission in Deutschland
Unter den Linden 78, 10117 Berlin
Tel.: 0 30/22 80 20 00
Fax: 0 30/22 80 22 22
Internet: www.eu-kommission.de

Kooperationsbüro der Deutschen Wirtschaft
Breite Straße 29, 10178 Berlin
Tel.: 0 30/20 28-14 52
Fax: 0 30/20 28-24 52
Internet: www.ost-ausschuss.de

BHK International GmbH
Dottendorferstr. 86
53129 Bonn
Tel.: 02 28/2 89 20-0
Fax: 02 28/2 89 20-14
Internet: www.bhk-international.de

Kooperationsbörse des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK)
Breite Straße 29, 10178 Berlin
Tel.: 0 30/2 03 08-0
Fax: 0 30/2 03 08-10 00
Internet: www.dihk.de

Kooperationsbörse GiT Gründen im Team
RKW NordWest w.V.
Vogelsanger Weg 111
40470 Düsseldorf
Tel.: 02 11/6 80 01-28
Fax: 02 11/6 80 01-10
www.g-i-t.de

Steuerfragen

Örtliche Finanzämter
(siehe www.steuerliches-info-center.de)
und steuerberatende Berufe

Adressen von Steuerberatern erhalten Sie über
- die Landessteuerberaterkammer Ihres Bundeslandes (siehe www.bstbk.de)
- den bundesweiten Steuerberater-Suchdienst der Bundessteuerberater-kammer (www.bstbk.de)
- den Steuerberater-Suchservice des Deutschen Steuerberaterverbandes e.V. (www.dstv.de)

Umweltschutz

BINE Informationsdienst
Kaiserstraße 185-197
53113 Bonn
Tel.: 02 28/923 79-0
Fax: 02 28/923 79-29
Internet: www.bine.info

KfW Bankengruppe
InfoCenter Tel.: 01 80-1 33 55 77
infocenter@kfw.de
www.kfw-foerderbank.de

Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena)
(Energiepass)
Chausseestraße 128a
10115 Berlin
Tel.: 0 30/72 61 65-600
Fax: 0 30/72 61 65-699
Internet: www.dena.de

Arbeit

Bundesagentur für Arbeit
Regensburger Straße 104
90478 Nürnberg
Telefon: 09 11/1 79-0
Telefax: 09 11/1 79-21 23
E-Mail: Zentrale@arbeitsagentur.de

Informationen für Existenzgründer bietet die Broschüre „Hinweise und Hilfen für Existenzgründer – Ein Wegweiser für den Schritt in die Selbständigkeit".
Die Broschüre erhalten Sie bei Ihrem/-er Arbeitsvermittler/-in oder unter www.arbeitsagentur.de (Arbeitnehmer/Geldleistungen/Existenzgründung/Link und Dateiliste).

Gründerinitiativen und Beratungsstellen der Bundesländer

Baden-Württemberg

Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg
ifex-Initiative für Existenzgründungen und Unternehmensnachfolge
Theodor-Heuss-Straße 4, 70174 Stuttgart
Tel.: 07 11/1 23-27 86
Fax: 07 11/1 23-25 56
E-Mail: ifex@wm.bwl.de
Internet: www.newcome.de
Leistungsangebot: Informations-Service, Beratungsförderung, Förderung der Teilnahme an Messen, Inkubator-Förderung, Veranstaltungen, Schwerpunktinitiativen, Messe NewCome

Bayern

Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie
Referat für Mittelstandsfragen
Prinzregentenstr. 28, 80538 München
Tel.: 0 89/21 62-22 10
Fax: 0 89/21 62-27 60
Internet: www.startup-in-bayern.de
Veröffentlicht u. a. Broschüre „Existenzgründung in Bayern“

Berlin

Informationsportal von IHK Berlin, Handwerkskammer Berlin, Investitionsbank Berlin und ExistenzGründer-Institut Berlin: www.gruenden-in-berlin.de

Senatsverwaltung für Wirtschaft, Arbeit und Frauen
Martin-Luther-Straße 105, 10825 Berlin
Existenzgründertelefon:
Tel.: 0 30/90 13-84 44, Fax: 0 30/90 13-84 55

Brandenburg

Gründungsnetz Brandenburg
Wirtschaftsministerium des Landes Brandenburg, Referat Existenzgründungen
Heinrich-Mann-Allee 107, 14473 Potsdam
Tel.: 0331/8 66-17 28
Fax: 0331/8 66-15 33
Internet:
www.gruendungsnetz.brandenburg.de

Bremen

BremerExistenzGründungsINitiative B.E.G.IN
B.E.G.IN Gründungsleitstelle
c/o RKW Bremen GmbH
Langenstr. 6–8, 28195 Bremen
Info-Line: 0421/323464-12
Fax: 0421/326218
Internet: www.begin24.de
E-Mail: info@begin24.de

Hamburg

Über die H.E.I. – Geschäftsstelle bekommen Sie Adressen und Ansprechpartner zu allen wichtigen Informationsquellen.

Hamburger Initiative für Existenzgründungen und Innovationen H. E. I.
Habichtstr. 41, 22305 Hamburg
Tel.: 040/611700-37/-43
Fax: 040/611700-19
Internet: www.gruenderhaus.de, www.hei-hamburg.de
Gründertelefon: 040/6117 00-0

Hessen

Informationen im Internet unter der hessischen Existenzgründer-Homepage **www.existenzgruendung-hessen.de**

Beratungszentrum für Wirtschaftsförderung der Hessen Agentur
Abraham-Lincoln-Str. 38-42
65189 Wiesbaden
Tel.: 06 11/7 74-8335
Fax: 06 11/7 74-58335
Internet: www.hessen-agentur.de

Mecklenburg-Vorpommern

Informationen im Internet
unter der Existenzgründer-Homepage
www.gruender-mv.de

Wirtschaftsministerium Mecklenburg-Vorpommern
Ref. 420
Johannes-Stelling-Str. 14, 19053 Schwerin
Tel.: 03 85/5 88-54 20
Internet: www.wm.mv-regierung.de

Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern
Werkstr. 213, 19061 Schwerin
Existenzgründertelefon: 01 80/1 23 41 23
Tel.: 03 85/63 63-12 82
Fax: 03 85/63 63-12 12
Internet: www.lfi-mv.de

Niedersachsen

Investitions- und Förderbank Niedersachsen GmbH – NBank
Günther-Wagner-Allee 12-14, 30177 Hannover
Tel.: 05 11/3 00 31-333
Fax: 05 11/3 00 31-11 333
Internet: www.nbank.de

Nordrhein-Westfalen

Go! Gründungsnetzwerk NRW
Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen
Haroldstraße 4, 40213 Düsseldorf
Tel.: 02 11/8 37 27 11
Fax: 02 11/8 37 41 07
Infoline 0180/130 130 0
Internet: www.go.nrw.de

Rheinland-Pfalz

Gründeroffensive Rheinland-Pfalz
Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) GmbH
Holzhofstraße 4, 55116 Mainz
Tel.: 0 61 31/9 85-0
Fax: 0 61 31/9 85-299
Internet: www.isb.rlp.de
Gründertelefon: 0 61 31/9 85-333

Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau
Kaiser-Friedrich-Straße 1, 55116 Mainz
Tel.: 0 61 31/16-25 25
E-Mail: gruenderoffensive@mwvlw.rlp.de
Internet: www.mwvlw.rlp.de

Saarland

Saarland Offensive für Gründer (SOG)
Ministerium für Wirtschaft und Arbeit
Referat E/1
Franz-Josef-Röder-Str. 17, 66119 Saarbrücken
Tel.: 06 81/5 01-41 83
Fax: 06 81/5 01-42 93
Internet: www.sog.saarland.de

Sachsen

Informationen zu Sächsisches ExistenzgründerNetzwerk
www.existenzgruendung-sachsen.de
Die Broschüre „Förderfibel Sachsen“ ist erhältlich im Internet unter
www.foerderfibel.sachsen.de

Sächsisches Staatsministerium für Wirtschaft und Arbeit
Abteilung 5
Wilhelm-Buck-Str. 2, 01097 Dresden
Tel.: 03 51/564-85 00
Fax: 03 51/564-85 09
Internet: www.smwa.sachsen.de

Sachsen-Anhalt

ego.-Existenzgründungsoffensive
Ministerium für Wirtschaft und Arbeit
Hasselbachstraße 4, 39104 Magdeburg
Tel.: 03 91/5 67-47 23
Fax: 03 91/5 67-44 44
Internet: www.ego-on.de

Schleswig-Holstein

Investitionsbank Schleswig-Holstein
Fleethörn 29–31, 24103 Kiel
Tel.: 04 31/99 05-33 99
Fax: 04 31/99 05-32 55
Internet: www.ib-sh.de

Thüringen

Informationen zum Thüringer Gründer Netzwerk – http://gruenderzentrum.ihk.de

GFAW – Gesellschaft für Arbeits- und Wirtschaftsförderung des Freistaats Thüringen mbH
Warsbergstraße 1, 99092 Erfurt
Tel.: 03 61/22 23-0
Fax: 03 61/22 23-17
www.gfaw-thueringen.de

Gründerservice-Monitoringsystem (GMS)
Thüringen
Internet: www.gruenderfuchs.de

sowie die örtlichen Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern und Landesgruppen des Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e.V. (RKW)

Förderdatenbank des Bundes

Mit der Förderdatenbank im Internet gibt die Bundesregierung einen vollständigen und aktuellen Überblick über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union.

Such- und Selektionswege

Schnell- und Detailsuche: z. B. nach Fördergebiet, Förderberechtigte, Förderbereich, Förderart
Förderassistent: hilft, durch Eingabe von Suchkriterien geeignete Förderprogramme auszuwählen
Inhaltsverzeichnis: sortiert nach Förderthemen

Suche nach FuE-Bereichen: möglich für technologieoffene und technologiespezifische Förderung
Ergebnisliste: Kurztext zu jedem gefundenen Programm
Dokumentansicht: aktuelle Hinweise zu Programmen (Verfügbarkeit, Ansprechpartner, weiterführende Informationen usw.)

Informationsrubriken

Einführende und erläuternde Informationen über die Grundlagen und die Praxis der Förderung

www.foerderdatenbank.de

Finanzierung

Information und Förderhilfen

BMWi-Förderberatung
Scharnhorststr. 34–37, 10115 Berlin
Tel.: 0 30 18/6 15-80 00
Fax: 0 30 18/6 15-70 33

Förderdatenbank des Bundes
www.foerderdatenbank.de

KfW Bankengruppe
Palmengartenstr. 5–9
60325 Frankfurt/Main
Tel.: 0 69/74 31-0
Fax: 0 69/74 31-29 44
Informationen und Beratung zum Thema gewerbliche Kreditprogramme (Mittelstands-, Gründer-, Beteiligungsförderung und KfW-Beratungsangebote: Beratungszentren, Runde Tische, Agenturen):

KfW Mittelstandsbank
Palmengartenstr. 5–9
60325 Frankfurt/Main
Tel.: 0 69/74 31-0
Fax: 0 69/74 31-29 44
Infocenter der KfW Mittelstandsbank:
Tel.: 01 801/24 11 24 (zum Ortstarif)
Hotline für Mittelständler: 0 18 88/6 15 80 00
Fax: 069/7431-9500
infocenter@kfw-mittelstandsbank.de
Information und Beratung zum Thema wohnwirtschaftliche Programme, Umwelt- und Klimatschutzprogramme, Infrastrukturprogramm und Bildungsförderung:

KfW Förderbank
Palmengartenstr. 5–9
60325 Frankfurt/Main
Tel.: 0 69/74 31-0
Fax: 0 69/74 31-29 44
Infocenter der KfW Förderbank:
Tel.: 01 801/33 55 77 (zum Ortstarif)
Fax: 0 69/74 31-95 00
infocenter@kfw.de

Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e.V.
Dottendorfer Str. 86, 53129 Bonn
Tel.: 02 28/9 76 88 86
Fax: 02 28/9 76 88 82
Internet: www.vdb-info.de

Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e. V. (BVK)
Reinhardtstr. 27c, 10117 Berlin
Tel.: 0 30/30 69 82-0
Fax: 0 30/30 69 82-20
Internet: www.bvk-ev.de

Forschung/Innovation

BMWi-Förderberatung
Scharnhorststr. 34–37, 10115 Berlin
Tel.: 0 30 18/6 15-80 00
Fax: 0 30 18/6 15-70 33

Förderdatenbank des Bundes
www.foerderdatenbank.de

Förderberatung des BMBF
Forschungszentrum Jülich GmbH
Projektträger Jülich (PTJ)
Außenstelle Berlin
Zimmerstr. 26–27, 10969 Berlin
Tel.: 08 00/2 62 30 08
Fax: 0 30/2 01 99-4 70
Internet: www.foerderinfo.bmbf.de

KfW Bankengruppe
Palmengartenstr. 5–9
60325 Frankfurt/Main
Tel.: 0 69/74 31-0
Fax: 0 69/74 31-29 44
Internet: www.kfw.de

Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungsvereinigungen – Otto von Guericke e. V. (AiF)
Geschäftsstelle Berlin
Tschaikowskistr. 49, 13156 Berlin
Tel.: 0 30/4 81 63-3
Fax: 0 30/4 81 63-4 01
Internet: www.aif.de

Arbeitsförderung

Infotelefon des BMAS
Arbeitsmarktpolitik und -förderung
Tel.: 0 18 05/67 67 12
Arbeitsrecht
Tel.: 0 18 05/67 67 13

Bundesagentur für Arbeit
Internet: www.arbeitsagentur.de

Beratungsförderung

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)
Frankfurter Straße 29–35, 65760 Eschborn
Tel.: 0 61 96/908-570
Fax: 0 61 96/908-800
Internet: www.bafa.de
Online-Antragstellung unter www.beratungsfoerderung.net

Leitstellen:
Gemeinsame Stelle des Bundesverbandes der Deutschen Industrie e. V. (BDI), der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände und des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) ist:

DIHK Service GmbH
Breite Straße 29, 10178 Berlin
Tel.: 030/20 30 8-23 53 und -23 54
Fax: 030/20 30 8-23 52
Internet: www.dihk.de

Weitere Stellen sind:

Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH)
Leitstelle für freiberufliche Beratung und Schulungsveranstaltungen
Mohrenstr. 20/21, 10117 Berlin
Tel.: 0 30/2 06 19-341 /-342
Fax: 0 30/2 06 19-5 93 41
Internet: www.zdh.de

Leitstelle für Gewerbeförderungsmittel des Bundes
Agrippinawerft 28, 50678 Köln
Tel.: 02 21/36 25 17
Fax: 02 21/36 25 12
Internet: www.leitstelle.org

Förderungsgesellschaft des BDS-DGV mbH für die gewerbliche Wirtschaft und Freie Berufe
August-Bier-Straße 18
53129 Bonn
Tel.: 02 28/21 00 33-34
Fax: 02 28/21 18 24
Internet: www.bds-dgv.de

Bundesbetriebsberatungsstelle für den Deutschen Groß- und Außenhandel GmbH (BGA)
Am Weidendamm 1A
10117 Berlin
Tel.: 0 30/59 00 99-560
Fax: 0 30/59 00 99-460
Internet: www.betriebsberatungsstelle.de

Interhoga
Gesellschaft zur Förderung des Deutschen Hotel- und Gaststättengewerbes mbH
Bornheimer Str. 135-137
53119 Bonn
Tel.: 02 28/82 00 8-37
Fax: 02 28/36 69 51
Internet: www.interhoga.de

Messeförderung In- und Ausland

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie Bonn/Berlin

Eine Übersicht der von der Bundesregierung geförderten In- bzw. Auslandsmessen sowie der aktuellen Förderkonditionen gibt:
Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e. V. (AUMA)
Littenstr. 9
10179 Berlin
Tel.: 0 30/24 000-0
Fax: 0 30/24 000-330
Internet: www.auma.de

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)
Frankfurter Straße 29–35
65760 Eschborn
Tel.: 0 61 96/9 08-669
Fax: 0 61 96/9 08-500
Internet: www.bafa.de

Förderprogramme der Länder

Auch die Bundesländer verfügen über eigene Förderprogramme für Existenzgründer und mittelständische Unternehmen. Informationen bei den Länderministerien bzw. Senatsverwaltungen für Wirtschaft.

Baden-Württemberg

Bürgschaftsbank Baden-Württemberg GmbH
Werastr. 15–17
70182 Stuttgart
Tel.: 07 11/16 45-6
Fax: 07 11/16 45-777
Internet: www.buergschaftsbank.de

Landeskreditbank Baden-Württemberg Förderbank (L-Bank)
Börsenplatz 1
70174 Stuttgart
Tel.: 07 11/1 22-23 45
Fax: 07 11/1 22-26 74
Internet: www.l-bank.de

Bayern

LfA Förderbank Bayern
Königinstr. 15
80539 München
Tel.: 0 18 01/21 24 0
Fax: 0 89/21 24-24 16
Internet: www.lfa.de

Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH
Bruderstr. 7, 80538 München
Tel.: 0 89/21 98-02
Fax: 0 89/21 98-25 55
Internet: www.baybg.de

Bürgschaftsbank Bayern
Max-Joseph-Straße 4
80333 München
Tel.: 0 89/54 58 57-0
Fax: 0 89/54 58 57-9
Internet: www.bb-bayern.de

Berlin

Investitionsbank Berlin
Bundesallee 210
10719 Berlin
Tel.: 0 30/21 25-47 47
Fax: 0 30/21 25-20 20
Internet: www.investitionsbank.de

BBB Bürgschaftsbank zu Berlin – Brandenburg GmbH
Schillstr. 9
10785 Berlin
Tel.: 0 30/31 10 04-0
Fax: 0 30/31 10 04-55
Internet: www.buergschaftsbank-berlin.de

Brandenburg

Bürgschaftsbank Brandenburg GmbH
Schwarzschildstraße 94
14480 Potsdam
Tel.: 03 31/6 49 63-0
Fax: 03 31/6 49 63-21
Internet: www.bbimweb.de

InvestitionsBank des Landes Brandenburg (ILB)
Steinstr. 104–106
14480 Potsdam
Tel.: 03 31/6 60-0
Fax: 03 31/6 60-12 34
Internet: www.ilb.de

Bremen

Bürgschaftsbank Bremen GmbH
Langenstraße 6–8
28195 Bremen
Tel.: 04 21/33 52 33
Fax: 04 21/33 52 355
Internet:
www.buergschaftsbank-bremen.de

Bremer Aufbau-Bank GmbH
Kontorhaus am Markt
Langenstraße 2-4 (Eingang Stintbrücke 1)
28195 Bremen
Tel: 04 21/96 00-10
Fax: 04 21/96 00-810
Internet: www.bab-bremen.de

Hamburg

BürgschaftsGemeinschaft Hamburg GmbH
Habichtstr. 41
22305 Hamburg
Tel.: 0 40/61 17 00-0
Fax: 0 40/61 17 00-19
Internet: www.bg-hamburg.de

Mittelstandsförderinstitut
c/o Innovationsstiftung Hamburg
Habichtstraße 41
22305 Hamburg
Tel.: 0 40/8 22 20 78-70
Fax: 0 40/8 22 20 78-60
Internet: www.mfi-hamburg.de

Hessen

Bürgschaftsbank Hessen GmbH
Abraham-Lincoln-Straße 38–42,
65189 Wiesbaden
Tel.: 06 11/15 07-0
Fax: 06 11/15 07-22
Internet: www.bb-h.de

Investitionsbank Hessen AG (IBH)
Schumannstraße 4–6
60325 Frankfurt am Main
Tel.: 0 69/13 38 50-0
Fax: 0 69/13 38 50-78 55
Internet: www.ibh-hessen.de

Mecklenburg-Vorpommern

Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern
Werkstraße 213
19061 Schwerin
Tel.: 03 85/63 63-12 82
Fax: 03 85/63 63-12 12
Internet: www.lfi-mv.de

Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern GmbH
Am Grünen Tal 19
19063 Schwerin
Tel.: 03 85/39 55 5-0
Fax: 03 85/39 55 5-36
Internet: www.buergschaftsbank-mv.de

Niedersachsen

Investitions- und Förderbank Niedersachsen GmbH – NBank
Günther-Wagner-Allee 12–14
30177 Hannover
Tel.: 05 11/3 00 31-333
Fax: 05 11/3 00 31-11 333
Internet: www.nbank.de

Niedersächsische Bürgschaftsbank (NBB) GmbH
Schiffgraben 33
30175 Hannover
Tel.: 05 11/3 37 05-0
Fax: 05 11/3 37 05-55
Internet: www.nbb-hannover.de

Nordrhein-Westfalen

BürgschaftsBank NRW GmbH
Hellersbergstr. 18
41460 Neuss
Tel.: 0 21 31/51 07-0
Fax: 0 21 31/51 07-333
Internet: www.bb-nrw.de

NRW.BANK
Kavalleriestraße 22
40213 Düsseldorf
Tel.: 02 11/9 17 41-0
Fax: 02 11/9 17 41-18 00

Johanniterstraße 3
48145 Münster
Tel.: 02 51/9 17 41-0
Fax: 02 51/9 17 41-29 21
Internet: www.nrwbank.de

Rheinland-Pfalz

Kredit-Garantiegemeinschaft des rheinland-pfälz. Handwerks GmbH
Am Altenhof 15
67655 Kaiserslautern
Tel.: 06 31/36 77-189
Fax: 06 31/36 77-263
Internet: www.kgg-rlp.de

Investitionsbank- und Strukturbank Rheinland-Pfalz GmbH (ISB)
Holzhofstr. 4, 55116 Mainz
Tel.: 0 61 31/9 85-0
Fax: 0 61 31/9 85-29 9
Internet: www.isb.rlp.de

Saarland

Bürgschaftsbank Saarland GmbH
Franz-Josef-Röder-Straße 17
66119 Saarbrücken
Tel.: 06 81/30 33-0
Fax: 06 81/30 33-10 0
Internet: www.bbs-saar.de

Saarländische Investitionskreditbank AG (SIKB)
Franz-Josef-Röder-Straße 17
66119 Saarbrücken
Tel.: 06 81/30 33-0
Fax: 06 81/30 33-100
Internet: www.sikb.de

Sachsen

Bürgschaftsbank Sachsen GmbH
Anton-Graff-Straße 20
01309 Dresden
Tel.: 03 51/44 09-0
Fax: 03 51/44 09-450
Internet: www.bbs-sachsen.de

Sächsische Aufbaubank GmbH
Pirnaische Straße 9
01069 Dresden
Tel.: 03 51/49 10-0
Fax: 03 51/49 10-40 00
Internet: www.sab.sachsen.de

Sachsen-Anhalt

Bürgschaftsbank Sachsen-Anhalt GmbH
Große Diesdorfer Straße 228
39108 Magdeburg
Tel.: 03 91/7 37 52-0
Fax: 03 91/7 37 52-35
Internet: www.bb-sachsen-anhalt.de

Investitionsbank Sachsen-Anhalt
Domplatz 12
39104 Magdeburg
Tel.: 03 91/5 89-17 45
Hotline: 0800/56 007 57
Fax: 03 91/5 89-17 54
Internet: www.ib-lsa.de

Schleswig-Holstein

Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein GmbH
Lorentzendamm 22
24103 Kiel
Tel.: 04 31/59 38-0
Fax: 04 31/59 38-16 0
Internet: www.buergschaftsbank-sh.de

Investitionsbank Schleswig-Holstein Förderberatung Wirtschaft
Fleethörn 29–31
24103 Kiel
Tel.: 04 31/99 05-0
Fax: 04 31/99 05-33 83
Internet: www.ib-sh.de

Thüringen

Bürgschaftsbank Thüringen GmbH
Hirschlachufer 72
99084 Erfurt
Tel.: 03 61/21 35-0
Fax: 03 61/21 35-100
Internet: www.bb-thueringen.de

Thüringer Aufbaubank
Gorkistraße 9
99084 Erfurt
Tel.: 03 61/74 47-0
Fax: 03 61/74 47-2 71
Internet: www.aufbaubank.de

BMWi-Existenzgründungsportal: www.existenzgruender.de

Angebot	Inhalt
Startseite – Schlagwortsuche	schnell gefunden: Artikel, Broschüren, Checklisten, Online-Programme usw.
Startseite – Gründungsarten	Hinweise zu besonderen Anforderungen einzelner Gründungsarten (Franchising, Nachfolge, Nebenerwerbsgründungen usw.)
Startseite – Branchen und Zielgruppen	Hinweise zu besonderen Angeboten und Anforderungen an Branchen (Einzelhandel, Handwerk, Heilmittelbranche usw.) und Zielgruppen (Hochschulabsolventen, Gründerinnen, Restarter usw.)
Startseite – mehrsprachige Informationen	Informationen für Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund in englischer, türkischer, russischer und französischer Sprache
Weg in die Selbständigkeit – Die ersten Schritte	Orientierung für den Start in die berufliche Selbständigkeit, Gründertests, Planungswerkzeuge, Quiz
Weg in die Selbständigkeit – Gründung planen	alle wichtigen Informationen und Planungswerkzeuge rund um das Konzept, Formalitäten u. a.
Weg in die Selbständigkeit – Gründung finanzieren	Tipps zur Finanzierung, Förderprogramme für Existenzgründer, Förderdatenbank des Bundes, eTrainer, Vorbereitung auf das Bankgespräch, Planungswerkzeuge
Weg in die Selbständigkeit – Unternehmen führen	Management- und E-Business-Know-how sowie Planungswerkzeuge für junge Unternehmerinnen und Unternehmer
BMWi-Expertenforum	Expertinnen und Experten des BMWi, der KfW Mittelstandsbank, des RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V., des Deutschen Steuerberaterverbandes e.V., des Deutschen Notarvereins e.V., des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater, der Sozialversicherungsverbände und weiterer Institutionen stehen online für Fragen zur Verfügung
Gründungswerkstatt	Software für Gründung und Unternehmensführung (z. B. Business-, Controlling-, Marketing-, Rating-, Patent- und Markenplaner sowie und Softwareprogramm)
Gründungswerkstatt - Online-Check Beratung	Beratungslücken feststellen und schließen
Gründungswerkstatt - Fahrplan in die Selbständigkeit	„Roter Faden“ für die Gründung
Gründungswerkstatt – Zeitplaner für die Gründung	Gründungsablauf individuell organisieren und zeitlich planen
Gründungswerkstatt – Lernprogramme	Lernprogramm „Der Existenzgründungsberater“, Lernprogramm „Chancen und Risiken“, eTraining „Vorbereitung auf das Bankgespräch“, „Export“, „Existenzgründerinnen“
Gründungswerkstatt – Förderdatenbank	schnell und einfach gefunden: Finanzierungshilfen des Bundes, der Länder und der Europäischen Union
Gründungswerkstatt – Gründer-Lexikon	alle Fachbegriffe zur Existenzgründung und Unternehmensführung
Gründungswerkstatt – Quiz	spielerischer Einstieg in betriebswirtschaftliche bzw. unternehmerischen Themen
Checklisten und Übersichten	interaktive Checklisten und Übersichten
Publikationen	PDF-Downloads der GründerZeiten, Starthilfe und anderer BMWi-Broschüren
Mediathek	Audio-Beiträge im mp3-Format, Video-Webtagebuch
Beratung und Adressen – Beratungs- und Schulungsförderung	Information und Online-Antragstellung
Beratung und Adressen – Seminarübersicht	Überblick über die bundesweiten Seminarangebote zu Existenzgründung, Unternehmensführung und Umweltschutz
Beratung und Adressen – Börsen	Zugang zur Unternehmens-, Berater- und Franchisebörsew
Beratung und Adressen – Adressen	Datenbank mit über 2.000 Adressen von öffentlichen Einrichtungen und Institutionen.
Beratung und Adressen – Infotelefone	telefonische Servicenummern des BMWi, des BMAS, der KfW u.a.
Beratung und Adressen – Linksammlung	umfangreiche Linksammlung zu verschiedenen Aspekten der Unternehmensgründung
Beratung und Adressen	Workshoppaket mit Lehrmaterialien (Aufgaben, Infotexte, ppt-Vorlagen) für Existenzgründungskurse
Beratung und Adressen – Kommunen	Beispielsammlung für gründer- und unternehmerfreundliche Maßnahmen in Kommunen
Gründermagazin – Aktuelle Meldungen	wöchentlich aktualisierte Bundes- und Ländermeldungen
Gründermagazin – Experteninterviews	Interviews mit Gründungsexperten
Gründermagazin – Gründergeschichten	Gründerinnen und Gründer berichten von ihren Erfahrungen
Newsletter des BMWi-Existenzgründungsportals	Bestellfunktion und Archiv

Weitere Internet-Adressen

Wer?	Was?	Wo?
Beratung		
BMWi/BAFA	• Beratungsförderung • Online-Antragsstellung	www.beratungsfoerderung.net
KfW Mittelstandsbank	• Beraterbörse	www.kfw-beraterboerse.de
Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) e.V.	• Datenbank mit Adressen von Unternehmensberatern	www.bdu.de
Bundesverband der Wirtschaftsberater e.V.	• Datenbank mit Adressen von Wirtschaftsberatern	www.bvw-ev.de
Vereinigung beratender Betriebs- und Volkswirte e.V.	• Hinweise zu Existenz- und Aufbauberatung, Unternehmensbörse	www.vbv.de
Bundesverband der Freien Berufe	• Informationen und Links für Existenzgründer	www.freie-berufe.de
Alt hilft Jung e.V.	• Seniorberater	www.althilftjung.de
Ausschreibungen und öffentliche Aufträge		
Amt für amtliche Veröffentlichungen der EU	• Europäisches Gemeinschaftsportal für das öffentliche Auftragswesen	http://simap.eu.int
Bundesverwaltungsamt (BVA)	• Vergabeportal des Bundes	www.bund.de/ausschreibungen
Brancheninformationen		
Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln	• Betriebsvergleiche, Markt- und Unternehmensanalysen	www.ifhkoeln.de
Statistisches Bundesamt Deutschland	• Statistisches Material zu verschiedenen Branchen	www.destatis.de
Genios Wirtschaftsdatenbanken	• Wirtschaftsdatenbank (kostenpflichtig)	www.genios.de
Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH)	• Informationen zum Deutschen Handwerk	www.zdh.de www.bis-handwerk.de
Kompetenzzentren Electronic Commerce	• Informationen zu Electronic Commerce, Links zu allen Kompetenzzentren	www.ec-net.de
Existenzgründerinnen		
bundesweite gründerinnenagentur (bga)	• Informationen für Gründerinnen • Vermittlung von BeraterInnen • Hotline	www.gruenderinnenagentur.de
Export/Außenwirtschaft		
Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie/bfai	• IXPOS – Das Außenwirtschaftsportal	www.IXPOS.de
Auswärtiges Amt	• Länderinformationen	www.auswaertiges-amt.de

Wer?	Was?	Wo?
Förderprogramme/Finanzierung		
Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie	• Förderdatenbank des Bundes • aktuelle Förderprogramme des Bundes, der Länder und der EU für die gewerbliche Wirtschaft	www.foerderdatenbank.de
KfW Mittelstandsbank	• KfW Mittelstandsbank-Programme	www.kfw-mittelstandsbank.de
Verband Deutscher Bürgschaftsbanken	• Ausfallbürgschaften und Beteiligungsgarantien	www.vdb-info.de
Franchise		
Franchise-Institut für die deutsche Wirtschaft GmbH	• Informationen, Adressen, Links für Franchise-Geber und -Nehmer	www.franchise-world.de
Franchise-Portal	• Geschäftsideen, Gründerlinks	www.franchiseportal.de
Deutscher Franchise-Verband e. V.	• Informationen für Franchise-Geber und -Nehmer	www.dfv-franchise.de
Deutscher Franchise Nehmer Verband e. V.	• Zusammenschluss von Rechtsanwälten und Hochschullehrern, die auf Franchiserecht spezialisiert sind	www.dfnv.de
nexxt-Franchisebörse	• Franchisesysteme, deren Verträge die KfW anerkennt	www.nexxt-franchiseboerse.org
Gesundheit und Arbeitsschutz		
RKW	• Existenzgründung: Gesund und sicher starten	www.guss-net.de
Gründungen aus der Hochschule		
EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft	• Darstellung der EXIST-Netzwerke aus der Wissenschaft und -Projekte, Gründungsinformationen für Studierende und Absolventen	www.exist.de
Förderkreis Gründungs-Forschung e. V.	• Übersicht der Entrepreneurship-Lehrstühle	www.fgf-ev.de
Gründerportale auf Länderebene		
Baden-Württemberg	• ifex – Initiative für Existenzgründungen und Unternehmensnachfolge	www.newcome.de
Bayern	• Startup in Bayern	www.startup-in-bayern.de
Berlin	• Informationsseiten für Existenzgründer/innen	www.gruenden-in-berlin.de
Brandenburg	• Gründungsnetz Brandenburg	www.gruendungsnetz.brandenburg.de
Bremen	• BremerExistenzGründungsInitiative	www.begin24.de
Hamburg	• H.E.I. – Hamburger Initiative für Existenzgründungen und Innovationen	www.hei-hamburg.de
Hessen	• Informationsseiten für Existenzgründer/innen	www.existenzgruendung-hessen.de
Mecklenburg-Vorpommern	• Die Website für Existenzgründer in Mecklenburg-Vorpommern	www.gruender-mv.de
Niedersachsen	• Investitions- und Förderbank Niedersachsen GmbH	www.nbank.de
Nordrhein-Westfalen	• GO! Gründungsoffensive NRW	www.go.nrw.de
Rheinland-Pfalz	• Gründeroffensive	www.mwvlw.rlp.de
Saarland	• Saarland Offensive für Gründer (SOG)	www.sog.saarland.de
Sachsen	• ExistenzgründerInitiative Sachsen	www.existenzgruendung-sachsen.de

Wer?	Was?	Wo?
Sachsen-Anhalt	• ego.-Existenzgründungsoffensive Sachsen-Anhalt	www.ego-on.de
Schleswig-Holstein	• Informationen und Förderprogramme	www.ib-sh.de
Thüringen	• Thüringer Gründer Netzwerk	http://gruenderzentrum.ihk.de/www/netzwerk/
Kapitalbeteiligungen		
Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e. V.	• Verzeichnis über Beteiligungsgesellschaften, Recherchemöglichkeit zu Beteiligungskapitalgebern	www.bvk-ev.de
Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)	• Kontaktvermittlung zwischen Gründern und Business Angels	www.business-angels.de
Kooperationen		
Deutscher Industrie- und Handelskammertag	• Kooperationsbörse	www.dihk.de
Zentralverband gewerblicher Verbundgruppen e. V.	• Umfassender Service zu Kooperationsfragen	www.zgv-online.de
Patente/Innovationen		
ADT Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e. V.	• Informationen über Innovationszentren, Technologie- und Gründerzentren, Wissenschaftsparks und dort ansässige Unternehmen und Einrichtungen	www.adt-online.de
Recht		
Bundesministerium der Justiz	• Gesetze von A–Z, Texte wichtiger Gesetze und Rechtsverordnungen	www.gesetze-im-internet.de
KfW/BMWi	• startothek – Online-Beratungssystem für die Gründungsberatung. Für Kommunen und Berater.	www.startothek.de
Unternehmensnachfolge		
„nexxt“ Initiative Unternehmensnachfolge	• Informationen für Nachfolger und Übergeber	www.nexxt.org
„nexxt-change“ Unternehmensbörse	• bundesweite Börse zur Vermittlung von Nachfolgern und Unternehmen	www.nexxt-change.org
Weiterbildung		
KURSNET Aus- und Weiterbildungsangebote	• größte Online-Datenbank über Aus- und Weiterbildungsangebote	www.kursnet.arbeitsagentur.de
Weiterbildungsinformationssystem WIS	• aktuelle berufliche Weiterbildungsangebote	www.wis.ihk.de
Wettbewerbe		
Deutscher Gründerpreis	• bedeutendste Auszeichnung für herausragende Unternehmer in Deutschland	www.deutscher-gruenderpreis.de
Förderkreis Gründungs-Forschung e. V. (FGF)	• Übersicht Businessplan- und Gründerwettbewerbe	www.fgf-ev.de

Fachbegriffe kurz und bündig

A

Anlagevermögen
Sämtliche langfristig im Unternehmen gebundenen Vermögenswerte, die nicht zur Veräußerung bestimmt sind, sondern dauerhaft zur Leistungserstellung im Unternehmen genutzt werden (z. B. betriebliche Gebäude, Grundstücke, Maschinen).

B

Bankdarlehen
Kredit zu banküblichen Zinsen, bei dem der Kreditbetrag in einer Summe bereitgestellt wird. Die Rückzahlung erfolgt in festgelegten Raten oder in einer Summe am Ende der Laufzeit. Ein Kredit kann langfristig (ab 4 Jahre Laufzeit) oder mittelfristig (ab 6 Monate) sein.

Bankübliche Besicherung
Hierzu zählen z. B. Grundschulden, Sicherungsübereignung von Maschinen, Bürgschaften (einschließlich Bürgschaften von Bürgschaftsbanken oder Kreditgarantiegemeinschaften). Form und Umfang der banküblichen Sicherheiten werden im Rahmen der Kreditverhandlungen zwischen der/dem Kreditnehmer/in und ihrer Hausbank vereinbart.

Bereitstellungsprovision
Die Bank berechnet für einen eingeräumten, aber nicht in Anspruch genommenen Kredit zusätzliche Kosten.

Bereitstellungszinsen
Werden für nicht abgerufene, d.h. vom Darlehensnehmer trotz Kreditzusage nicht in Anspruch genommene Darlehensbeträge fällig.

Betriebsergebnis
Ergebnis des betrieblichen Leistungsprozesses (Gewinn oder Verlust). Das Betriebsergebnis wird durch die Gegenüberstellung von Kosten und Betriebserträgen (aus der rein betrieblichen Tätigkeit hervorgehende Erträge) ermittelt.

Betriebsmittel
Materielle Güter, die neben anderen Faktoren wie menschliche Arbeitsleistung und Werkstoffen, zur Produktion erforderlich sind, aber nicht Bestandteile des Endprodukts werden. Beispiele: Gebäude, Maschinen, Werkzeug, aber auch Rechte (Patente).

Bilanz
Gegenüberstellung der Vermögensgegenstände und der Schulden einer Unternehmung zu einem bestimmten Stichtag in Kontenform. Auf der linken Seite werden die Aktiva oder Vermögenswerte (Kapitalverwendung) und auf der rechten Seite die Passiva oder Schuldenbestände (Kapitalherkunft) aufgeführt.

Bonität
Kreditwürdigkeit, gesicherter Ruf eines Schuldners, in der Zukunft seinen Zahlungsverpflichtungen in vollem Umfang nachkommen zu können. Auskünfte über die Bonität eines Geschäftspartners erteilen Banken und Auskunfteien.

Buchwert
Vermögens- und Schuldteile in einer Bilanz, bewertet nach den Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, korrigiert um Abschreibungen und Zuschreibungen. Wird auch als Restwert bezeichnet.

Bürgschaft
Vertrag, durch den sich ein Bürge gegenüber einem Gläubiger eines Hauptschuldners verpflichtet, für die Erfüllung der Verbindlichkeit des Hauptschuldners einzustehen. Eine Bürgschaft bedarf stets der Schriftform.

Business Angels
Business Angels sind erfahrene Manager oder Unternehmer, die ihr Kapital, ihr Know-how und ihr Kontaktnetzwerk in junge Unternehmen einbringen. Sie steigen in der Frühphase der Gründung ein, vermitteln Kontakte zu Geschäftspartnern und stehen für alle betriebswirtschaftlichen Fragen zur Verfügung. Im Gegenzug erhalten sie eine Beteiligung am Unternehmen. Das „Business Angels Netzwerk Deutschland e.V." (BAND) stellt den Kontakt zwischen Gründern und einem geeigneten Business Angel her.

Businessplan
Strukturierte und detaillierte Beschreibung einer Geschäftsidee. Der Businessplan beinhaltet neben dem Unternehmenskonzept, der Beschreibung der persönlichen Qualifikationen, den Unternehmensdaten, der Markt- und -Konkurrenzanalyse, der Marketingstrategie und der Schilderung der Zukunftsaussichten eine Plan-Bilanz, eine Plan-Gewinn- und Verlustrechnung, einen Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan sowie eine Liquiditätsvorschau.

D

De-Minimis-Regelung
In der Europäischen Union sind wettbewerbsverfälschende staatliche Vergünstigungen/Subventionen an bestimmte Unternehmen oder Produktionszweige verboten. Nach der De-Minimis-Regelung sind Subventionen, die unterhalb einer bestimmten Bagatellgrenze liegen, erlaubt. Dies gilt für finanzielle Vergünstigungen, die vom Staat bzw. von staatlichen Stellen an einzelne Unternehmen ausgereicht werden und innerhalb von drei Jahren den Wert von 100.000 Euro nicht übersteigen

E

Effektivzins
Zinsgröße, ausgedrückt in Prozent, die die mit einem Kapitaleinsatz erzielte Rentabilität bzw. die mit einer Kapitalaufnahme verbundenen Kosten wiedergibt. Die bei einer Kreditaufnahme zusätzlich zum Nominalzins zu entrichtenden Gebühren, Spesen etc. werden in Prozentwerte umgerechnet und zum Nominalzins addiert. Der Effektivzins eignet sich daher besser zum Vergleich verschiedener Kreditangebote als der Nominalzins.

Eigenkapital
Von den Eigentümern zeitlich unbegrenzt einem Unternehmen überlassenes Kapital. Neben Bargeld und Sparguthaben gehören zum Eigenkapital auch Gegenstände, die in ein Unternehmen eingebracht werden und Eigenleistungen wie Renovierungsarbeiten in Betriebsgebäuden. Für die Beantragung öffentlicher Fördermittel muss in der Regel Eigenkapital in Höhe von 15 Prozent des Kapitalbedarfs nachgewiesen werden. Dieses kann in Sach- oder Barwerten eingebracht werden.

Einkommensteuer
Besteuert das Einkommen natürlicher Personen unter Berücksichtigung ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit. Unter Einkommen ist dabei die Summe der – positiven oder negativen – Einkünfte aus sieben Einkommensarten zu verstehen.

F

Finanzierungsplan
Hier wird das für die jeweilige Investition notwendige Kapital nach den verschiede-

nen Geldquellen aufgelistet. In der Summe muss sich im Finanzierungsplan der gleiche Betrag ergeben wie im Investitionsplan.

Förderdatenbank des Bundes
Die Förderdatenbank im Internet gibt einen vollständigen und aktuellen Überblick über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union: www.foerderdatenbank.de

Fremdkapital
Hierzu zählen Bankkredite, öffentliche Finanzierungsmittel, Privatdarlehen, Beteiligungskapital und Lieferantenkredite.

G

Gewerbeanmeldung
Jeder Gewerbebetrieb, d.h. jedes Unternehmen, das auf Dauer Gewinn erzielen will, ist beim zuständigen Gewerbeamt anzumelden. Hierzu ist der Personalausweis oder Pass vorzulegen sowie unter Umständen erforderliche besondere Genehmigungen (Konzessionen, Handwerkskarte etc.). Mit der Gewerbeanmeldung werden das Finanzamt, die Berufsgenossenschaft, das Statistische Landesamt, die Handwerkskammer bzw. die Industrie- und Handelskammer automatisch über die Gewerbeausübung informiert.

Gewerbesteuer
Besteuert den Ertrag von Gewerbebetrieben. Hebeberechtigt ist die Gemeinde, auf deren Gebiet sich der Gewerbebetrieb befindet. Ermittlung der Steuerschuld: Der nach den Vorschriften des Einkommensteuergesetzes ermittelte Gewinn aus Gewerbebetrieb (Gewerbeertrag) wird durch eine Reihe von Hinzurechnungen und Kürzungen korrigiert. Auf den so entstehenden maßgeblichen Gewerbeertrag wird, nach Abzug eines Freibetrags, eine Steuermesszahl angewandt. Auf den entstehenden Steuermessbetrag wendet die Gemeinde ihren Hebesatz an. Die Gewerbesteuer fällt je nach Höhe des Hebesatzes regional verschieden hoch aus. Die Gewerbesteuer ist vierteljährlich zu entrichten.
Hinweis: Die Unternehmenssteuerreform sieht ab 01.01.2008 u.a. eine Senkung der Gewerbesteuermesszahl vor.

GuV-Rechnung
Periodische Erfolgsrechnung, die Aufwendungen und Erträge einer Abrechnungsperiode zur Ermittlung des Unternehmenserfolges gegenüberstellt. Die GuV ist Teil des Jahresabschlusses. Die Gewinn- und Verlustrechnung weist nicht nur die Höhe, sondern auch die Quellen des Unternehmenserfolges auf und erklärt dadurch dessen Zustandekommen.

H

Haftungsfreistellung
Bei der Vergabe öffentlicher Fördermittel übernimmt die Hausbank gegenüber dem Hauptleihinstitut (KfW) in der Regel die volle Haftung für die Rückzahlung der Kredite. Unter Haftung wird dabei die Verpflichtung verstanden, für eine Verbindlichkeit einzustehen, die aus einem vertraglichen Schuldverhältnis herrührt. Bei einer Haftungsfreistellung durch die KfW reduziert sich diese Verpflichtung der Hausbank. So vermindert sich die Haftung bei StartGeld und Mikro-Darlehen um 80 Prozent, beim Unternehmerkapital sogar um 100 Prozent.

Handelsregister
Bei den Amtsgerichten geführtes öffentliches Register, welches Vollkaufleute und Handelsgesellschaften unter ihrer Firma verzeichnet und für den Geschäftsverkehr bedeutende Vorgänge offenkundig macht. Das Handelsregister ist öffentlich. Darüber hinaus erfolgt die öffentliche Bekanntmachung der Eintragungen. Die Stammdatenblätter des Handelsregisters enthalten die Gesellschaftsverhältnisse, Namen der Geschäftsführer, die Höhe des Stammkapitals, Firmenadresse etc. In den Sonderbänden finden sich Gesellschafts- und Geschäftsführerverträge, Satzungen, eingereichte Jahresabschlüsse und andere dem Handelsregister zugeleitete Verträge und Dokumente der eingetragenen Unternehmen. Seit 2007 müssen Handelsregistereintragungen elektronisch durchgeführt werden.

Hausbank
Sie ist die erste und entscheidende Station auf dem Weg zum eigenen Unternehmen. Nur wer eine Bank oder Sparkasse als Geschäftspartner von seinem Vorhaben überzeugt, bekommt Geld. Bei der ERP-Förderung reicht sie bspw. den Antrag weiter an die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), übergibt die Fördermittel an den Antragsteller und trägt in der Regel das Ausfallrisiko. Die Wahl seiner Hausbank ist dem Antragsteller frei überlassen – es muss sich also nicht um seine bisherige Hausbank handeln.

I

Immaterielle Wirtschaftsgüter
Nicht stoffliche Werte eines Unternehmens, z. B. Standort, Kundenkreis, „guter Name“, Leitung, Mitarbeiterstamm, etc. (= Firmenwert) sowie Erfindungen, Rechte (z. B.: Patente, Lizenzen, Warenzeichen, Gebrauchsmuster, Bezugs- oder Lieferungsrechte, Urheberrechte u. ä.). Was davon mit welchem Wert in der Bilanz eines Unternehmens erscheint, ist im Handelsgesetzbuch und in der Steuergesetzgebung geregelt.

Investitionskosten
Sie sind in der Regel die Bemessungsgrundlage für Fördermittel. Als förderfähige Investitionen gelten insbesondere Grundstücke und Gebäude, Maschinen und Anlagen. In den Programmen für Existenzgründer kommen auch Kosten für Waren- bzw. Materiallager und Markterschließung und -einführung, Produktentwicklung, Schulungen oder zeitlich befristete Managementunterstützung hinzu.

K

Kapitalbedarfsplan
Mit diesem Plan wird der Bedarf an Kapital für eine Unternehmensgründung ermittelt. Hierin wird aufgeführt, in welcher Höhe Finanzmittel für Investitionen, für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, für Waren, für Beratungsleistungen, für Zins und Tilgung, diverse Gebühren und – nicht zu vergessen – für die private Lebensführung und Risikoabsicherung des Unternehmers (der Unternehmerin) benötigt werden. Die Differenz zwischen Eigenkapital und Kapitalbedarf ist durch Fremdkapital (Kredite) zu decken.

Kapitaldienst
Setzt sich aus Zins- und Tilgungszahlungen zusammen.

Kleingründung
Als Kleingründung bezeichnet man in der EU eine Existenzgründung, deren Finanzierungsbedarf unter 25.000 Euro liegt. Sie bietet erfahrungsgemäß nicht nur zu Beginn, sondern dauerhaft nur dem Gründer selbst einen Arbeitsplatz.

Kontokorrentkredit
Überziehungskredit für ein Geschäftskonto, über das alle laufenden Zahlungen abgewickelt werden. Er entspricht dem Dispositionskredit beim Privatkonto. Der Kontokorrentkredit dient als kurzfristiges Finanzierungsmittel und ist in der Regel der teuerste Kredit. Mit der Hausbank wird ein Kreditrahmen vereinbart. Um diesen Betrag darf das Geschäftskonto im Rahmen des Kontokorrentkredites überzogen werden.

Kreditnebenkosten
Neben Zins- und Tilgungszahlungen (Zins, Tilgung) fallen bei einer Kreditaufnahme weitere Kosten an. Zu diesen Nebenkosten gehören v. a. Bearbeitungsgebühren (bis zu einem Prozent der Darlehenssumme), Schätzgebühren (v. a. wenn Gebäude erworben werden) und Kosten der Kontoführung sowie evtl. Kosten einer Restschuldversicherung. Auch diese Kosten müssen erfragt und in der Finanzplanung berücksichtigt werden.

L

Lieferantenkredit
Entsteht dadurch, dass eine Ware oder eine Dienstleistung nicht sofort, sondern erst später bezahlt werden kann (in der Regel bekommt ein Kunde ein „Zahlungsziel" von z. B. 10 Tagen eingeräumt).

Liquidität
Fähigkeit eines Unternehmens, seine laufenden Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen.

Liquiditätsrechnung
Neben dem Kapitalbedarfsplan sollte Ihr Gründungskonzept auch eine Abschätzung Ihrer Liquidität beinhalten: Die voraussichtlichen Einnahmen des Unternehmens werden den voraussichtlichen Ausgaben gegenübergestellt. Aus der Differenz ergibt sich der monatliche Überschuss oder der Fehlbetrag, der dann auch auf Ihren zukünftigen Kapitalbedarf rückschließen lässt.

M

Markterschließungskosten
Darunter fallen Kosten für Beratung und Erstellen eines Werbekonzepts, Maßnahmen zur Anknüpfung von Geschäftskontakten, Eröffnungswerbung, Marktuntersuchungen, Schulungskosten für Außendienstler und die Teilnahme bzw. der Besuch von Fachmessen.

N

Nebenerwerbsgründung
Eine besondere Form der Kleingründung ist die Nebenerwerbsgründung. Von ihr ist dann die Rede, wenn Gründerinnen oder Gründer hauptberuflich z.B. Angestellter oder Hausfrau und „im Nebenberuf" selbständig sind. Oder auch dann, wenn auch diese Gründung keine so genannte Vollerwerbsgründung ist, wenn also die Erträge daraus nicht ausreichen, um den Lebensunterhalt vollständig zu bestreiten.

Nominalzins
Der Zins, der jährlich für ein Darlehen zu zahlen ist. Im Unterschied zum Effektivzins berücksichtigt der Nominalzins weder die Verrechnungsmethode der Bank noch die Kreditnebenkosten.

R

Rechtsform
Zivil- und handelsrechtliche Unterscheidung in Kapitalgesellschaften, Genossenschaften, Personengesellschaften oder Einzelunternehmen. Die Wahl der Rechtsform beeinflusst die Eigentumsverhältnisse, die Entscheidungsfindung und die Risikoverteilung eines Unternehmens. Die Rechtsform wird in der Firma bzw. dem Firmennamen der Unternehmung ausgedrückt. Sie hat Informationscharakter für diejenigen, die mit dem betreffenden Unternehmen in Geschäftsverbindung treten wollen.

Rentabilität
Kenngröße zur Messung der Wirtschaftlichkeit einer Investition oder des in einem Unternehmen investierten Kapitals. Die Rentabilität ist die wichtigste Größe für die Beurteilung der Leistungsfähigkeit eines Unternehmens und die Entscheidung eines Kreditinstitutes über eine Kreditvergabe.

T

Tilgung
Regelmäßige Abzahlung einer langfristigen Schuld in Form von Teilbeträgen. Höhe und Fälligkeitstermine der Tilgungsraten sind bei der Finanzplanung (Finanzplan) durch Aufstellung eines Tilgungsplans zu berücksichtigen.

Tragfähigkeitsprüfung
Eine Tragfähigkeitsprüfung stellt fest, ob eine Existenzgründung sorgfältig geplant ist und wahrscheinlich erfolgreich (tragfähig) sein wird. Sie wird von einer so genannten „fachkundigen Stelle" vorgenommen: Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer, berufsständische Kammer, Fachverband oder Kreditinstitut. Eine Tragfähigkeitsprüfung ist Pflicht für Gründerinnen und Gründer, die sich mit Hilfe des Gründungszuschusses selbständig machen wollen.

U

Umsatzsteuer
Die Umsatzsteuer oder Mehrwertsteuer ist auf alle Rechnungsbeträge aufzuschlagen. Die Summe der den Kunden berechneten Umsatzsteuern ist an das Finanzamt abzuführen. Von diesem Betrag wird die Summe der Umsatzsteuern abgezogen, die von einem Unternehmen selbst für Betriebszwecke, z. B. an die Lieferanten, bezahlt wurde (Vorsteuerabzug).

Umsatz- und Ertragsvorschau
Diese stellt die zu erwartenden Umsätze und Kosten des Unternehmens gegenüber. Aus den sich ergebenden Erträgen muss die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Vorhabens erkennbar sein. Die Vorschau sollte einen Zeitraum von etwa 3 Jahren umfassen.

Unternehmerlohn
Mindestvergütung eines Unternehmensinhabers zur Deckung der privaten Lebenshaltungskosten. Der Unternehmerlohn muss unabhängig von der finanziellen Belastung einer Existenzgründung sichergestellt sein (kalkulatorischer Unternehmerlohn).

V

Vollerwerbsgründung
Eine Vollerwerbsgründung oder Vollexistenz ist gegeben, wenn Gründerinnen oder Gründer ihre selbständige Tätigkeit hauptberuflich und auf Dauer ausüben und allein durch diese selbständige Tätigkeit die Kosten für ihr Unternehmen, Tilgung, Zinsen sowie die Kosten für ihre private Lebensführung auf Dauer tragen können.

Quelle: BMWi

Bestellfax

Bundesministerium für
Wirtschaft und Technologie
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin

Bestellung per
Telefon: 0 30 18/6 15-41 71
Fax: 0 30 18/6 15-52 08
Mail: bmwi@gvp-bonn.de
Internet: www.existenzgruender.de

Name/Vorname

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefonnummer für evtl. Rückfragen

Abweichende Versandanschrift

- ☐ **„nexxt" – Unternehmensnachfolge**
- ☐ **CD-ROM „Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen"**
- ☐ **Wirtschaftliche Förderung**
- ☐ **Weltweit Aktiv**
- ☐ **Flyer „Pfändungsschutz für Selbständige"**

GründerZeiten

- ☐ Nr. 1: „Existenzgründung in Deutschland"
- ☐ Nr. 2: „Existenzgründerinnen"
- ☐ Nr. 3: „Forschung und Entwicklung"
- ☐ Nr. 4: „Franchising"
- ☐ Nr. 5: „Umweltschutz"
- ☐ Nr. 6: „Existenzgründungsfinanzierung"
- ☐ Nr. 7: „Kapitalbedarf und Rentabilität"
- ☐ Nr. 8: „Verhandlungen"
- ☐ Nr. 9: „Export"
- ☐ Nr. 10: „Gründungen durch Migranten"
- ☐ Nr. 11: „Kooperationen"
- ☐ Nr. 12: „Hochschulabsolventen als Existenzgründer"
- ☐ Nr. 13: „Leasing"
- ☐ Nr. 14: „Insolvenz und Neustart"
- ☐ Nr. 15: „Personal"
- ☐ Nr. 16: „Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit"
- ☐ Nr. 17: „Gründungskonzept"
- ☐ Nr. 18: „Forderungsmanagement"
- ☐ Nr. 19: „Arbeits- und Gesundheitsschutz"
- ☐ Nr. 20: „Marketing"
- ☐ Nr. 21: „Beteiligungskapital"
- ☐ Nr. 22: „Krisenmanagement"
- ☐ Nr. 23: „Controlling"
- ☐ Nr. 24: „Betriebliche Versicherungen"
- ☐ Nr. 25: „Kostenrechnung"
- ☐ Nr. 26: „Brancheninformationen"
- ☐ Nr. 27: „Sicherheiten und Bürgschaften"
- ☐ Nr. 28: „Preisgestaltung"
- ☐ Nr. 29: „Internet"
- ☐ Nr. 30: „Aus- und Weiterbildung"
- ☐ Nr. 31: „Liquidität"
- ☐ Nr. 32: „Beratung"
- ☐ Nr. 33: „Rechtsformen"
- ☐ Nr. 34: „Steuern"
- ☐ Nr. 35: „Recht und Verträge"
- ☐ Nr. 36: „Anmeldungen und Genehmigungen"
- ☐ Nr. 37: „Kunden gewinnen"
- ☐ Nr. 38 „Buchführung"
- ☐ Nr. 39 „Gründungsideen entwickeln"
- ☐ Nr. 40 „Patente und andere Schutzrechte"
- ☐ Nr. 41 „Persönliche Absicherung"
- ☐ Nr. 42 „Standortwahl"
- ☐ Nr. 43 „Gründerwettbewerbe und -initiativen"
- ☐ Nr. 44 „Kleingründungen"
- ☐ Nr. 45 „Freie Berufe"
- ☐ Nr. 46 „Unternehmensbeurteilung/Rating"
- ☐ Nr. 47 „Qualitätsmanagement"
- ☐ Nr. 48 „Handwerk"
- ☐ Nr. 49 „Jahreserfolgsrechnungen"
- ☐ Nr. 50 „Organisation"
- ☐ Nr. 51 „ Existenzgründungstipps für Künstler und Publizisten"
- ☐ Nr. 52 „ Gründungen durch Ältere"
- ☐ Nr. 53 „Existenzgründungen im Handel"
- ☐ Nr. 54 „Ziele setzen – Strategien entwickeln"

Bitte abtrennen und per Post oder Fax absenden!

Zufrieden? Ihre Meinung ist uns wichtig!

Fragebogen bitte senden an:

Bundesministerium für
Wirtschaft und Technologie
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin

oder senden per FAX an:

0 30 18/6 15-52 08

1. Wie gefällt Ihnen die neu gestaltete Broschüre „Starthilfe“ insgesamt?

☐ Sehr gut ☐ Gut ☐ Weniger gut ☐ Gar nicht

2. Hat Ihnen die Broschüre weitergeholfen?

☐ Sehr gut ☐ Gut ☐ Weniger gut ☐ Gar nicht

3. Wie beurteilen Sie folgende Teilaspekte?

Informationsgehalt:

☐ Sehr gut ☐ Gut ☐ Weniger gut ☐ Gar nicht

Das würde ich mir anders wünschen: _____

_____

_____

Themenauswahl:

☐ Sehr gut ☐ Gut ☐ Weniger gut ☐ Gar nicht

Ich hätte gerne mehr zu folgenden Themen gelesen: _____

_____

_____

Praxisnähe:

☐ Sehr gut ☐ Gut ☐ Weniger gut ☐ Gar nicht

Das würde ich mir anders wünschen: _____

_____

_____

Checklisten/Übersichten:

☐ Sehr gut ☐ Gut ☐ Weniger gut ☐ Gar nicht

Das würde ich mir anders wünschen: _____

_____

_____

4. Noch eine Frage zu Ihrer Person

Ich bin

☐ Unternehmer/in, Freiberufler/-in
☐ Existenzgründer/-in
☐ Unternehmensnachfolger/-in
☐ Berater/-in
☐ Sonstige

Vielen Dank fürs Mitmachen!

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie wünscht Ihnen für Ihre Gründung viel Erfolg.

Bitte abtrennen und per Post oder Fax absenden!

Diese Druckschrift wird im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie herausgegeben. Sie wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbern oder Wahlhelfern während eines Wahlkampfes zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Missbräuchlich ist insbesondere die Verteilung auf Wahlveranstaltungen, an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken und Aufkleben parteipolitischer Informationen oder Werbemittel. Untersagt ist gleichfalls die Weitergabe an Dritte zum Zwecke der Wahlwerbung. Unabhängig davon, wann, auf welchem Weg und in welcher Anzahl diese Schrift dem Empfänger zugegangen ist, darf sie auch ohne zeitlichen Bezug zu einer Wahl nicht in einer Weise verwendet werden, die als Parteinahme der Bundesregierung zugunsten einzelner politischer Gruppen verstanden werden könnte.