



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

DIE_NEUE_GRÜNDERZEIT

Starthilfe

Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit



Impressum

Herausgeber

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

Text und Redaktion

Bundesministerium für Wirtschaft
und Energie
Berlin

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

Gestaltung und Produktion

PRpetuum GmbH, München

Stand

Januar 2016

Druck

Bonifatius GmbH, Paderborn

Bildnachweis

westend61 – Mauritius Images (Titel); Jaap2 – iStock-
photo (S. 7); sör alex – Photocase (S. 11); topten22photo –
Fotolia (S. 13); uomo – Photocase (S. 16); Bacho Foto –
Fotoliix (S. 22); Nordreisender – Photocase (S. 24);
tashatuvango – Fotolia (S. 29); Tolga_TEZCAN – iStock-
photo (S. 30); hannibie – Photocase (S. 35); Mr. Nico –
Photocase (S. 48); Gina Sanders – Fotolia (S. 49); René de
Brunn – Fotolia (S. 52); kebox – Fotolia (S. 55); winhorse –
istockphoto (S. 61); pressmaster – Fotolia (S. 63);
kallejipp – Photocase (S. 64); fraueva – Photocase (S. 76);
Bernd Vonau – Photocase (S. 77); zettberlin – Photocase
(S. 80); Stauke – Fotolia (S. 90); JiSIGN – Fotolia (S. 96);
DancehallCaballero – Photocase (S. 97)

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



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



Diese und weitere Broschüren erhalten Sie bei:
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
Referat Öffentlichkeitsarbeit
E-Mail: publikationen@bundesregierung.de
www.bmwi.de

Zentraler Bestellservice:

Telefon: 030 18 27 22 721
Bestellfax: 01810 27 22 721



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

DIE_NEUE_GRÜNDERZEIT

Starthilfe

Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit

Inhaltsverzeichnis

Starthilfe für Ihre Gründung	6
1. Zum Start in den Start	7
Warum nicht? „Karriere“ als Mittelständler	7
In 10 Schritten zur Gründung	8
2. Die Entscheidung	11
Dreh- und Angelpunkt: Die Gründerperson	11
Sind Sie ein „Unternehmertyp“?	12
Hürden kennen – Hürden nehmen	13
Wer hilft? Beratung	14
Gewusst wie: Know-how für Gründerinnen und Gründer	15
Zeit und Kraft genug? Probleme und Lösungen für Gründerinnen	16
Ideen mit Diplom: Gründungen aus Wissenschaft und Hochschule	17
Patentierung	18
Einzigster Ausweg oder Chance? Gründungen aus der Arbeitslosigkeit	19
Unternehmen „Kunst“: Kreative und Kulturschaffende	21
Aus Erfahrung gut: Ältere Gründerinnen und Gründer	22
Willkommen: Gründungen durch Migranten	23
3. Der Gründungsweg	24
So oder so: Wege zum eigenen Unternehmen	24
Bei null anfangen: Neugründung	25
Überschaubar: (nebenberufliche) Klein Gründung	26
Einer nach dem anderen: Unternehmensnachfolge/Betriebsübernahme	28
Konzept gegen Gebühr: Franchising	29
4. Der Businessplan	30
Von der Idee zum Erfolg: Der Businessplan	30
5. Die Finanzierung	35
Lohnt sich der Aufwand? Rentabilitätsvorschau	35
Was soll der Spaß kosten? Kapitalbedarf	37
Wer soll das bezahlen? Finanzierung	39
Ergänzung und Alternative zum Darlehen: Beteiligungskapital	42
Öffentliche Starthilfen: Förderprogramme	44
Geld gegen Vertrauen: Sicherheiten und Bürgschaften	45
Mieten statt kaufen: Leasing	48
6. Die Formalitäten	49
Passend für jeden Zweck: Rechtsform	49
Welche Rechtsform passt zu Ihnen?	50
Nomen est omen: Der Name des Unternehmens	56
Alles mit rechten Dingen: Anmeldungen und Genehmigungen	58
Klare Verhältnisse: Verträge und Verhandlungen	61

7. Das Kaufmännische Einmaleins	64
Welche Einnahmen und Ausgaben habe ich? Buchführung	65
Ist mein Unternehmen zahlungsfähig? Liquiditätsplanung	67
Welche Kosten habe ich? Kostenrechnung	69
Welche Preise soll ich nehmen? Preiskalkulation	69
Sind alle Rechnungen bezahlt? Forderungsmanagement	70
Wie erfolgreich arbeitet mein Unternehmen? Erfolgsrechnung	72
Habe ich gut geplant? Soll-Ist-Vergleich	73
Wie hoch ist mein Gewinn? Jahreserfolgsrechnung	74
8. Die Absicherung	76
Sicherheit für alle Fälle: Betriebliche Versicherungen	76
Und selbst? Persönliche Absicherung für Unternehmer	78
9. Das Unternehmen führen	80
Kunden und Konkurrenz immer im Blick: Marketing	80
Rechnen Sie mit dem Finanzamt: Steuern	83
So gut wie Ihre Mitarbeiter: Personal	85
Der Bessere gewinnt: Qualitätsmanagement	90
Gemeinsam stärker: Kooperationen nutzen	91
Ressourcen schützen: Betrieblicher Umweltschutz	92
Mit klarem Blick: Krisen vermeiden	93
Wenn Sie Ihr Unternehmen wieder aufgeben	95
10. Service	97
Weitere BMWi-Serviceangebote für Gründerinnen und Gründer	97
Broschüren und Infoletter (Auswahl)	97
Online-Informationen (Auswahl)	97
Infotelefone (Auswahl)	98
Internetadressen	99
Adressen	105
Fachbegriffe kurz und bündig	112
Zufrieden? Ihre Meinung ist uns wichtig!	116

Starthilfe für Ihre Gründung

Wohlüberlegt und sorgfältig geplant

Informationen und eine sorgfältige Planung sind ein gutes Fundament für eine erfolgreiche Existenzgründung. Mit der vorliegenden Broschüre möchte Ihnen das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie einen Überblick über alle wichtigen Belange und Fragen geben, die Sie auf dem Weg in die Selbständigkeit berücksichtigen sollten.

Festes Fundament

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

Um die mittelständische Wirtschaft zu sichern, braucht es Gründerinnen und Gründer, die mit ihren zukunftsorientierten Ideen, fundiertem fachlichen Know-how und unternehmerischen Kompetenzen dafür sorgen, dass der Mittelstand auch zukünftig innovativ und erfolgreich bleibt. Die Bundesregierung möchte Gründerinnen und Gründer daher auf ihrem Weg in die Selbständigkeit unterstützen. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie hat bereits vielfältige Maßnahmen ergriffen, um die Rahmenbedingungen für Existenzgründungen zu verbessern. Dazu gehören beispielsweise der Ausbau der Existenzgründungsförderung und neue Akzentsetzungen in den Programmen, wie zum Beispiel beim INVEST – Zuschuss für Wagniskapital, der insbesondere innovativen Start-ups und Hightech-Unternehmen einen besseren Zugang zu Beteiligungskapital ermöglicht. Oder der Mikromezzaninfonds Deutschland, der vor allem kleinen und jungen Unternehmen den Start erleichtert. Der Abbau bürokratischer Anforderungen an Gründer und Unternehmer wird fortgesetzt. Dabei werden auch für „Re-Starter“ geeignete Voraussetzungen für einen unternehmerischen Neustart geschaffen werden.

Über 25 Jahre „Starthilfe“

Seit mehr als 25 Jahren gibt das Bundeswirtschaftsministerium jungen Unternehmerinnen und Unternehmern mit seinen Informationen „Starthilfe“ beim Aufbau einer selbständigen Existenz. Über all diese Jahre sind dabei immer wieder aktuelle Themen und neue Zielgruppen berücksichtigt worden.

Wie gut die Starthilfe-Broschüre ankommt, zeigt das Ergebnis der seit vielen Jahren durchgeführten Fragebogenaktion. 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 weiter verbessert und auf den neuesten Stand gebracht. So haben wir zum Beispiel diesmal zur besseren Orientierung einzelne Textabsätze mit Symbolen gekennzeichnet:



Weitere Informationen



Tipp



Achtung



Seite xy

Die Starthilfe ist, wie beispielsweise auch die Publikationsreihe „GründerZeiten“ und andere BMWi-Broschüren, kostenlos erhältlich. Darüber hinaus verschafft das Existenzgründungsportal des Bundeswirtschaftsministeriums unter www.existenzgruender.de Gründerinnen und Gründern Zugang zu einer Vielzahl von Informationen und praktischer Hilfe im Internet.

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

Ihr

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

1. Zum Start in den Start



Warum nicht? „Karriere“ als Mittelständler

Gründerinnen und Gründer tragen dazu bei, die Wirtschaftsleistung in Deutschland zu stärken. Mit ihren überwiegend kleinen und mittleren Unternehmen sorgen sie für den Großteil der Ausbildungs- und Arbeitsplätze. Darüber hinaus sind viele von ihnen mit ihren innovativen Produkten und Dienstleistungen weltweit erfolgreich.

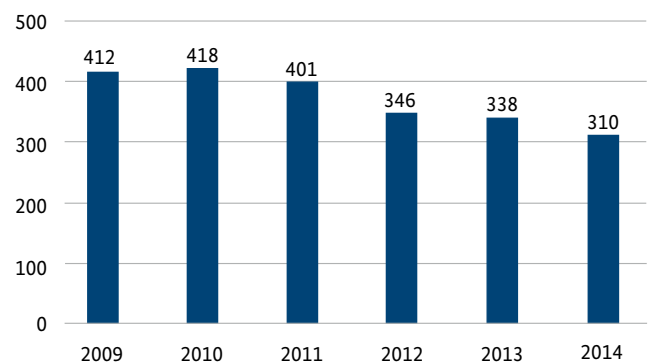
Viele Gründerinnen und Gründer erfüllen sich mit ihrem Weg in die Selbständigkeit einen persönlichen Traum.

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

(gewerbeanzeigepflichtige Gründungen, ohne Freie Berufe)



Quelle: Institut für Mittelstandsforschung Bonn 2015

In 10 Schritten zur Gründung

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.

1. Selbständigkeit: Ja oder nein?

Für die meisten Gründerinnen und Gründer geht ein Traum in Erfüllung: die eigene Chefin oder der der eigene Chef sein, die eigenen Ideen verwirklichen, den eigenen Erfolg erleben. Dieser Erfolg kommt allerdings nicht von allein. Dafür muss man sich als Selbständige oder Selbständiger schon ordentlich ins Zeug legen. Und dafür, dass er kommt, gibt es keine Garantie.

Zu tun: Darum sollten Sie in sich gehen und sich die Frage beantworten, ob Sie wirklich die oder der Richtige sind, um ein eigenes Unternehmen zu gründen und zu führen. Versuchen Sie, sich ein Bild über den Alltag einer Unternehmerin bzw. eines Unternehmers zu machen. Sprechen Sie mit Selbständigen. Lesen Sie Interviews mit oder auch Biographien von Unternehmerinnen und Unternehmern. Sprechen Sie vor allem auch mit Ihrer Familie. Sie muss Ihr Vorhaben unterstützen.

Besondere Herausforderung: Selbständig zu sein liegt nicht jedem. Sonst wären ja alle selbständig. Seien Sie ehrlich zu sich selbst, wenn Sie Pro und Kontra abwägen.

WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Existenzgründungsportal

- Gründer- und Unternehmertests
<http://bit.ly/1P5QBmm>

2. Prüfen: Funktioniert die Geschäftsidee?

Was genau haben Sie vor? Jede unternehmerische Karriere beginnt mit einer guten Geschäftsidee.

Zu tun: Finden Sie heraus, ob Sie genügend Kunden für Ihre Idee finden werden. Stellen Sie fest, was genau diese zukünftigen Kunden von Ihnen erwarten. Können Sie alle Erwartungen erfüllen, oder müssen Sie Ihre Idee „nachbessern“? Recherchieren Sie außerdem, wer Ihre Wettbewerber sind. Wer bietet bereits Ähnliches an? Vor allem: Was unterscheidet Ihr Angebot von dem Ihrer Wettbewerber? Sie müssen das Rad übrigens nicht unbedingt neu erfinden: Erkundigen Sie sich, ob eventuell ein Franchise-Unternehmen infrage kommt, das eine ähnliche Idee „verkauft“ und das Sie als Lizenz-Unternehmer führen können. Möglicherweise können Sie auch ein bestehendes Unternehmen übernehmen, weil der Besitzer in Rente geht.

Besondere Herausforderung: Nicht Sie entscheiden, ob Ihre Idee gut ist. Das entscheidet der Markt.

WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Existenzgründungsportal

- Geschäftsidee
<http://bit.ly/1NNcKzE>

3. Vor dem Start: Informieren und beraten lassen

Je mehr Sie wissen, desto besser wird Ihre Gründung funktionieren. Es gibt eine ganze Reihe von Experten, die Ihnen eine Menge über das Thema Gründung vermitteln können. Beratungen sind eine wichtige Investition in Ihr Gründungsvorhaben.

Zu tun: In einer ersten Beratung sollten Sie klären:

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

Besondere Herausforderung: Immer dran denken: Informationsdefizite sind maßgeblich dafür verantwortlich, dass Gründungen schiefgehen.

WEITERE INFORMATIONEN

Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer, Wirtschaftsförderung oder Gründungsinitiative vor Ort

Infoletter und Broschüren

BMWi-GründerZeiten

- Nr. 02 „Information und Beratung“
<http://bit.ly/17VvIAN>

4. Business planen

Wenn Sie nun daran gehen, Ihre Geschäftsidee in die Tat umzusetzen, sollten Sie nichts dem Zufall überlassen. Machen Sie aus Ihrer Idee einen detaillierten Plan. Einen solchen vollständigen Businessplan müssen Sie Ihren Geldgebern ohnehin vorlegen.

Zu tun: Am besten schreiben Sie einen Businessplan auf. So ordnen Sie Ihre Gedanken und gewinnen Sicherheit. Stellen Sie erst einmal fest, welche fachlichen und kaufmännischen Kenntnisse Sie besitzen. Reichen die aus? Wo sollten Sie nachbessern? Beschreiben Sie dann Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung. Gehen Sie auf Ihre zukünftigen Kunden und Konkurrenten ein. Erläutern Sie ggf. Ihre Personalplanung. Kalkulieren Sie, zu welchem Preis Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung verkaufen wollen. Entscheiden Sie, welche Rechtsform Ihr Unternehmen haben soll, welche Vertriebspartner Sie nutzen und welche Kommunikations- und Werbemaßnahmen Sie ergreifen werden. Ganz wichtig: Rechnen Sie aus, ob Ihr Plan aufgehen kann und rentabel ist. Schätzen Sie dafür – so genau wie möglich – ein, ob Ihre voraussichtlichen Umsätze alle betrieblichen und privaten Kosten decken und auch einen Gewinn abwerfen werden.

Besondere Herausforderung: Ihr Businessplan sollte alle Faktoren berücksichtigen, die für den Erfolg Ihrer Gründung entscheidend sein können.

WEITERE INFORMATIONEN

Infoletter und Broschüren

BMWi-GründerZeiten

- Nr. 07 „Businessplan“
 - Nr. 20 „Marketing“
- <http://bit.ly/17VvIAN>

5. Startkapital berechnen

Die meisten Gründungen kosten erst einmal Geld: für Büroausstattung, Material, Warenlager, Mietkaution, Umbauten usw.

Zu tun: Rechnen Sie aus, wie viel Kapital Sie für den Start benötigen. Denken Sie auch daran, dass Sie unter Umständen eine mehrmonatige Anlaufphase finanziell überbrücken müssen. Wie hoch sind die laufenden Kosten in dieser Zeit? Vergessen Sie dabei nicht Ihre privaten Lebenshaltungskosten.

Besondere Herausforderung: Kalkulieren Sie Ihren Kapitalbedarf lieber nicht zu knapp. Es ist immer gut, ein finanzielles Polster für Unvorhergesehenes zu haben.

WEITERE INFORMATIONEN

Infoletter und Broschüren

BMWi-GründerZeiten

- Nr. 06 „Existenzgründungsfinanzierung“
- <http://bit.ly/17VvIAN>

6. Startkapital beschaffen

Stellen Sie dann fest, wie viel eigenes Geld Sie zur Verfügung haben. Wenn das nicht reicht: Wer könnte Ihnen privat Geld leihen? Eventuell könnte sich ein Gesellschafter an Ihrem Unternehmen beteiligen. Informieren Sie sich bei Banken und Sparkassen nach deren Kreditkonditionen. Berücksichtigen Sie in jedem Fall auch die Förderprogramme für Existenzgründer, die vom Bund und den Bundesländern zur Verfügung gestellt werden. Alle Geldquellen ergeben zusammen Ihren Finanzierungsplan.

Besondere Herausforderung: Beim Kreditgespräch bei der Bank wollen Ihre Verhandlungspartner von Ihnen den Eindruck bekommen, dass Sie den Kredit auf jeden Fall zurückzahlen können. Bereiten Sie das Gespräch daher gut vor.

WEITERE INFORMATIONEN

Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer, Wirtschaftsförderung oder Gründungsinitiative vor Ort

Infoletter und Broschüren

BMWi-GründerZeiten

- Nr. 06 „Existenzgründungsfinanzierung“
 - Nr. 14 „Sicherheiten – Bürgschaften – Rating“
- <http://bit.ly/17VvIAN>

Förderdatenbank: alle Förderprogramme des Bundes, der Länder und der EU

<http://bit.ly/1PLTnNA>

7. Erlaubnisse einholen, Selbständigkeit anmelden

Die meisten Gründerinnen und Gründer können Ihre selbständige Tätigkeit ohne Weiteres beginnen. Sie benötigen dafür keine Erlaubnis oder Zulassung. Es gibt allerdings ein paar Gewerbe, für die man eine besondere Erlaubnis braucht.

Außerdem muss man die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit bekannt machen, unabhängig davon, ob sie haupt- oder nebenberuflich ausgeübt wird.

Zu tun: Klären Sie im Zweifelsfalle, ob Sie zu den Gewerbetreibenden oder Freien Berufe gehören: entweder bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) oder beim Institut für Freie Berufe. Fragen Sie wegen einer Erlaubnis IHK oder Handwerkskammer (HWK) vor Ort. Bei der HWK erfahren Sie auch, ob Sie Ihr Handwerk ohne Meister ausüben dürfen. Freiberufler können sich beim Institut für Freie Berufe erkundigen, ob sie eine Zulassung ihrer Kammer benötigen. Da die meisten Gründer ein Gewerbe ausüben wollen, müssen Sie sich beim zuständigen Gewerbeamt anmelden. Freiberufler erledigen das beim Finanzamt. Dazu kommen für

beide ein paar weitere Behörden und Institutionen, mit denen man Kontakt aufnehmen muss, wenn man ein Unternehmen startet.

Besondere Herausforderung: Viele Genehmigungen bauen aufeinander auf und können nicht parallel bearbeitet werden. Erst mit Erteilung der letzten Genehmigung dürfen Sie Ihre Geschäftstätigkeit aufnehmen.



WEITERE INFORMATIONEN

Infoletter und Broschüren

BMWi-GründerZeiten

- Nr. 26 „Erlaubnisse und Anmeldungen“
<http://bit.ly/17VvIAN>

8. Steuern einplanen

Schon kurz nach Ihrer Gründung wird sich das Finanzamt bei Ihnen melden, und zwar mit dem „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung“. Es erfährt nämlich entweder „automatisch“ vom Gewerbeamt von Ihrer Gewerbeanmeldung. Oder Sie haben sich als Freiberufler dort angemeldet. Aus Ihren Fragebogen-Angaben zur Rechtsform und Ihren voraussichtlichen künftigen Umsätzen und Gewinnen errechnet das Finanzamt seine ersten Steuerforderungen. Die Bescheide lassen erfahrungsgemäß nicht lange auf sich warten.

Zu tun: Bei jeder Gründungsvorbereitung müssen Sie darum zwei Fragen klären (am besten mit Hilfe eines Steuerberaters): 1. Welche Steuerarten fallen für Ihr Unternehmen an? 2. Wann sind diese Steuern fällig? Dabei geht es vor allem um Steuervorauszahlungen (z. B. für die Einkommensteuer).

Besondere Herausforderung: Halten Sie die Vorauszahlungstermine ein. Und: Bei zu niedrigen Vorauszahlungen kann es eng werden, wenn Nachzahlungen fällig werden. Setzen Sie Ihre Vorauszahlung lieber freiwillig ein wenig höher an.



WEITERE INFORMATIONEN

Infoletter und Broschüren

BMWi-GründerZeiten

- Nr. 09 „Steuern“
<http://bit.ly/17VvIAN>

9. Betrieb versichern, Vorsorge betreiben

Das unternehmerische Risiko kann niemand versichern. Man kann es aber weitgehend begrenzen. Erstens durch einen gut durchdachten Unternehmensplan. Und zweitens durch Versicherungen. Die gibt es für betriebliche Risiken

wie beispielsweise Einbruch, Feuer, einen Maschinenschaden, der einen Produktionsstillstand zur Folge hat, oder Fahrlässigkeiten, die zu Haftungsansprüchen führen. Bei der Vorsorge geht es um alle möglichen Lebenslagen: beispielsweise Arbeitslosigkeit, Alter, Krankheit oder Unfall.

Zu tun: Bevor Sie Versicherungen abschließen, sollten Sie wissen, wo die betrieblichen Hauptrisiken für Ihr Unternehmen liegen. Was die Vorsorge betrifft: Sie sollten sich unbedingt gegen denkbare Ereignisse versichern, die so hohe finanzielle Belastungen zur Folge haben können, dass Sie keine Chance haben, diese mit eigenen Mitteln aufzufangen: wenn Sie z. B. durch Krankheit oder Unfall nicht mehr arbeiten können.

Besondere Herausforderung: Versicherungen sind unterschiedlich bei Leistungen, Preisen und Bedingungen. Holen Sie darum zu jeder Versicherung verschiedene Angebote ein.



WEITERE INFORMATIONEN

Infoletter und Broschüren

BMWi-GründerZeiten

- Nr. 05 „Versicherungen“
<http://bit.ly/17VvIAN>

10. Nach dem Start: Beraten und begleiten lassen

Als junger Unternehmerin oder jungem Unternehmer wird Ihnen im Alltag einiges abverlangt: Unternehmensplanung, Kreditverhandlungen, Mitarbeiterführung usw. Sie können aber unmöglich für jedes Thema Expertin oder Experte sein. Dennoch gibt es immer noch Unternehmerinnen und Unternehmer, die eine Beratung mit dem Argument ablehnen: Brauche ich nicht, schaffe ich schon allein.

Zu tun: Nutzen Sie weiterhin Beratungen und Coachings. Sie können viel Lehrgeld sparen, wenn Sie sich die Erfahrungen von Experten zunutze machen und aus den Fehlern Anderer lernen.

Besondere Herausforderung: Eine individuelle und ausführliche Beratung ist selten kostenlos. Aber erstens machen sich die Kosten meist schnell bezahlt. Und zweitens können Beratungen durch das Förderprogramm des Bundes „Förderung unternehmerischen Know-hows“ gefördert werden.



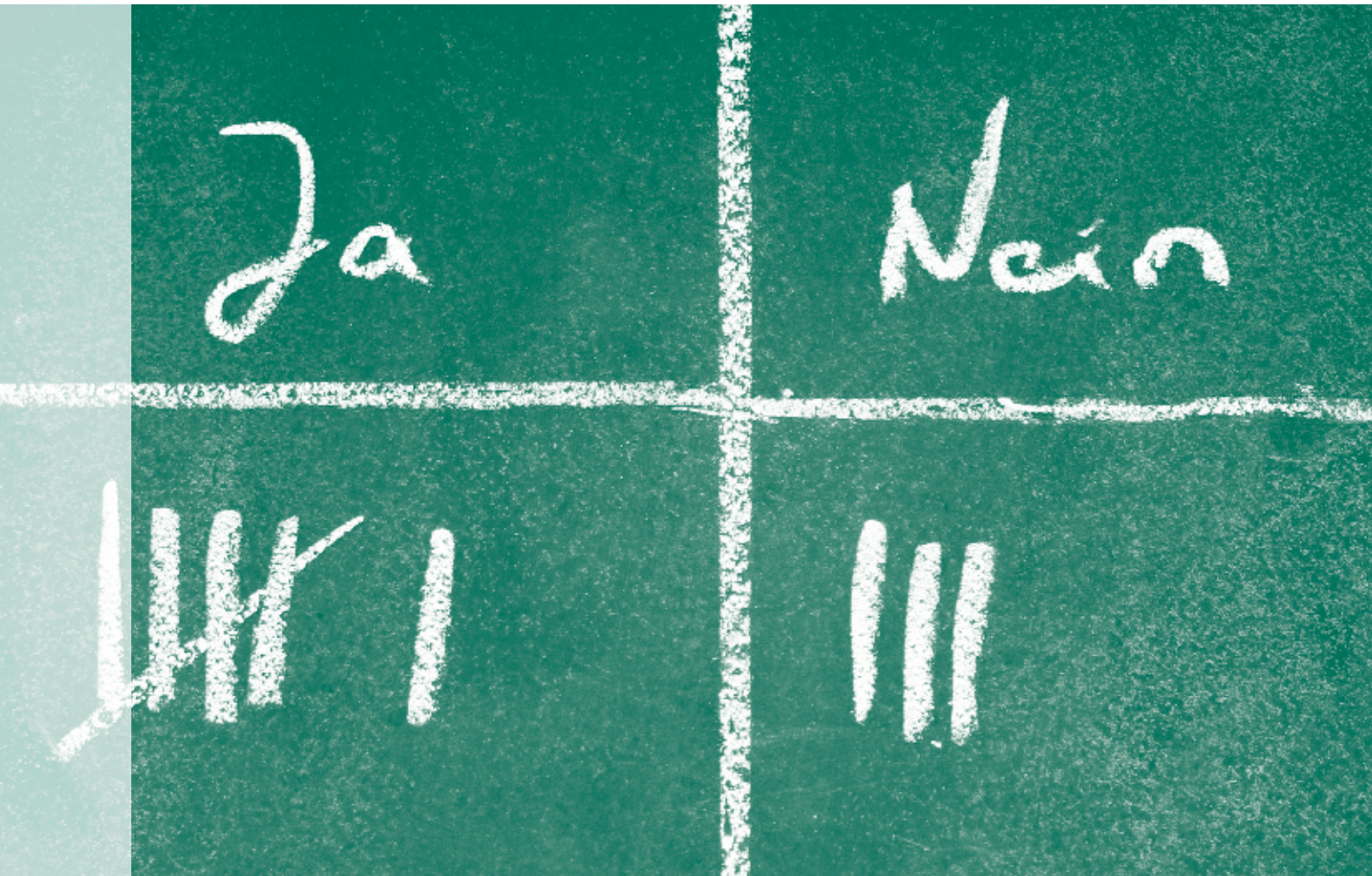
WEITERE INFORMATIONEN

Infoletter und Broschüren

BMWi-GründerZeiten

- Nr. 02 „Information und Beratung“
<http://bit.ly/17VvIAN>

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.

Damit Sie sich mit Ihrem Unternehmen bzw. Ihrer beruflichen Selbständigkeit erfolgreich am Markt etablieren und ihren Lebensunterhalt verdienen können, müssen Sie täglich im wahrsten Sinne des Wortes etwas unternehmen. Damit verändert die berufliche Selbständigkeit nicht nur Ihren Alltag, sondern auch den Ihrer Familie.

Viele Gründerinnen und Gründer erfüllen sich mit ihrer Selbständigkeit einen Traum und sind mit ihrer Entschei-

dung zufrieden. Andere betrachten ihre Existenzgründung als Notlösung. Versuchen Sie, so genau wie möglich festzustellen, warum Sie sich selbständig machen möchten und ob Sie tatsächlich das „Zeug“ zur Unternehmerin oder zum Unternehmer haben. Nehmen Sie sich ausreichend Zeit und sprechen Sie zum Beispiel mit Beratern der Kammern, mit befreundeten Selbständigen und mit Familienangehörigen.

Sind Sie ein „Unternehmertyp“?

Die Checkliste hilft Ihnen dabei festzustellen, ob Sie ein „Unternehmertyp“ sind oder nicht. Je öfter Sie mit „Ja“ antworten, desto eher erfüllen Sie die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Existenzgründung. Weitere Gründertests finden Sie unter www.existenzgruender.de.

	Eher ja	Eher nein		Eher ja	Eher nein
Antriebsstärke					
Sind Sie begeisterungsfähig?	☐	☐	Können Sie sich gut gegen andere durchsetzen?	☐	☐
Sind Sie entscheidungsfreudig?	☐	☐	Übernehmen Sie gern Verantwortung?	☐	☐
Nehmen Sie Herausforderungen gern an?	☐	☐	Können Sie sich gut auf andere Menschen einstellen?	☐	☐
Sind Sie hartnäckig, wenn es um Ihre Sache geht?	☐	☐	Können Sie andere begeistern?	☐	☐
Unabhängigkeit			Leistung		
Sind Sie jemand, der gern die Initiative ergreift?	☐	☐	Sind Sie ehrgeizig?	☐	☐
Geht Ihnen eher gegen den Strich, wenn Ihnen jemand sagt, was Sie zu tun haben?	☐	☐	Sind Sie ein/-e disziplinierte/-r Arbeiter/-in?	☐	☐
Genießen Sie es, selber entscheiden zu dürfen?	☐	☐	Kommen Sie mit Stresssituationen gut zurecht?	☐	☐
Haben Sie eigene Ziele, die Sie erreichen wollen?	☐	☐	Wären Sie bereit, als Selbständige/-r 60 Stunden und mehr in der Woche zu arbeiten?	☐	☐
Risikobereitschaft			Auswertung		
Sind Sie ein optimistischer Mensch?	☐	☐	Für ein „eher ja“ gibt es 1 Punkt, für ein „eher nein“ 0 Punkte. Addieren Sie Ihre Punktzahl:		
Sind Sie bereit, Risiken einzugehen, wenn Sie etwas erreichen wollen?	☐	☐	0 bis 10 Punkte		
Kommen Sie gut über Frustrationen hinweg?	☐	☐	Sie sind wahrscheinlich nicht die geborene Unternehmerin oder der geborene Unternehmer. Wahrscheinlich sind Sie als Angestellte/-r zufriedener.		
Hätten Sie als Unternehmer/-in Angst davor zu scheitern?	☐	☐	11 bis 20 Punkte		
Sind Sie bereit, als Selbständige/-r auf ein sicheres und regelmäßiges Einkommen zu verzichten?	☐	☐	Das Ergebnis fällt für Sie nicht eindeutig aus. Die geborene Unternehmerin oder der geborene Unternehmer sind Sie wahrscheinlich nicht. Aber Sie zeigen schon eine ganze Reihe von Eigenschaften, die man als Unternehmer/-in gut gebrauchen kann.		
Kreativität			21 bis 25 Punkte		
Fällt es Ihnen leicht, neue Ideen zu entwickeln?	☐	☐	Gratuliere: Sie scheinen viel von einer Unternehmerperson zu haben. Wenn Sie mit dem Gedanken spielen, sich tatsächlich selbständig zu machen, sollten Sie sich gut über den Weg dorthin informieren.		
Denken Sie: Es gibt für jedes Problem eine Lösung?	☐	☐			
Finden Sie Routine auf Dauer langweilig?	☐	☐			
Kontakt					
Fällt es Ihnen leicht, mit fremden Menschen ins Gespräch zu kommen?	☐	☐			

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



WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Existenzgründungsportal

- Qualifikation
<http://bit.ly/12sGpL6>

Hürden kennen – Hürden nehmen

Auf dem Weg zum eigenen Unternehmen (und auch nach der Eröffnung) müssen angehende Unternehmerinnen und Unternehmer mit jeder Menge Hindernissen rechnen. Stellen Sie sich darauf ein und informieren Sie sich über die verschiedenen Fallstricke und Hürden, um ihnen rechtzeitig auszuweichen. Diverse Studien¹ heben immer wieder typische Probleme von Gründerinnen, Gründern bzw. jungen Unternehmen hervor.

Finanzierungsfehler

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



Die Finanzierung, Seite 35

Strategische Fehler

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



Das Unternehmen führen, Seite 80

Unternehmensinterne Fehler

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

Ergebnis: Der Businessplan wird nicht umgesetzt, Planzahlen werden ignoriert und die Entwicklung „läuft aus dem Ruder“. Unternehmen achten auch zu wenig darauf, ob sich betriebliche Abläufe optimieren lassen. Die Folge ist häufig, dass der zeitliche und finanzielle Aufwand im Vergleich zur Konkurrenz zu hoch ist. Damit einher geht in der Regel auch, dass das Angebot nicht erneuert wird und sich zum „Ladenhüter“ entwickelt. Der Anschluss an neue qualitative Anforderungen wird verpasst.



Der Businessplan, Seite 30



Der Bessere gewinnt: Qualitätsmanagement, Seite 90

Mangelhafte Managementkenntnisse und -fähigkeiten

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

Aber viele scheuen den Blick „über den Gartenzaun“.



Gewusst wie: Know-how für Gründerinnen und Gründer, Seite 15



Das Kaufmännische Einmaleins, Seite 64

1 Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW): Ursachen für das Scheitern junger Unternehmen in den ersten fünf Jahren ihres Bestehens. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, Mannheim u. Neuss 2010; Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK): DIHK-Gründerreport, Berlin 2015

Wer hilft? Beratung

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

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

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

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

Vor der Gründung

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

Nach der Gründung

Nach der Gründung geht es darum, Kunden zu gewinnen, sich einen Platz auf dem Markt zu erobern und das Unternehmen zu festigen. Hier können sowohl ein Coaching als auch eine Beratung sinnvoll sein. An den Kosten für eine

professionelle Beratung in der Festigungs- und Wachstumsphase beteiligt sich ab dem 1.1.2016 das neue Förderprogramm „Förderung unternehmerischen Know-hows“. Es fasst die bisherigen Programme „Förderung unternehmerischen Know-hows durch Unternehmensberatung“, „Gründercoaching Deutschland“, „Turn-Around-Beratung“ und „Runder Tisch“ zusammen.

Die neue Förderung richtet sich an Jungunternehmen, die seit maximal zwei Jahre am Markt bestehen, an bestehende Unternehmen, die bereits länger als zwei Jahre tätig sind, sowie unabhängig vom Unternehmensalter an Unternehmen, die sich in wirtschaftlichen Schwierigkeiten befinden. Angehörige der freien Berufe werden ebenfalls in diesem Rahmen gefördert.

Zuständig für die Umsetzung des Programms ist das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA).

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



Einheitliche Ansprechpartner für Dienstleister

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

Beratung vorbereiten

Gerade bei intensiveren und kostenpflichtigen Beratungen kommt es darauf an, den richtigen Berater zu finden.

- **Wählen Sie „Ihren“ Berater!**
Die „Chemie“ zwischen Ihnen und Ihrem Gegenüber sollte stimmen.

- **Suchen Sie mit System!**

Fragen Sie Freunde und Bekannte nach Empfehlungen. Wählen Sie einen Berater, der Ihnen auch kompliziertere rechtliche oder wirtschaftliche Zusammenhänge verständlich erläutern kann. Lassen Sie sich ggf. Referenzen vorweisen. Unternehmensberater finden Sie u. a. in der BAFA-Beraterdatenbank 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.



WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Existenzgründungsportal

- Beratung
<http://bit.ly/18MIYJV>

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) Förderprogramm „Förderung des unternehmerischen Know-hows“

www.beratungsfoerderung.info

Einheitlicher Ansprechpartner für Dienstleister

www.dienstleisten-leicht-gemacht.de

Infoletter und Broschüren

BMWi-GründerZeiten

- Nr. 02 „Information und Beratung“
<http://bit.ly/17VvIAN>

Gewusst wie: Know-how für Gründerinnen und Gründer

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

Zu den meisten Themen, die zum „kleinen und großen Einmaleins“ der Unternehmensgründung und -führung zählen, bieten die folgenden Institutionen Lehrgänge, Workshops oder Seminare an. Der Besuch einer solchen Veranstaltung ist für viele Gründerinnen und Gründer sinnvoll.

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

- Rationalisierungs- und Innovationszentren der Deutschen Wirtschaft (RKW)



BMWi-ADRESSDATENBANK

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



www.bmw-wegweiser.de/adressen



WEITERE INFORMATIONEN

DIHK-Weiterbildungs-
Informations-System (WIS)
www.wis.ihk.de

Bundesagentur für Arbeit
www.arbeitsagentur.de

KURSNET
(Aus- und Weiterbildungsangebote)
www.kursnet.arbeitsagentur.de

Infoletter und Broschüren
BMWi-GründerZeiten
● Nr. 02 „Information und Beratung“
<http://bit.ly/17VvIAN>

Infotelefon
BMWi-Infotelefon zu Mittelstand
und Existenzgründung
Tel.: 030-340 60 65 60
Montag bis Donnerstag von 8:00
bis 20:00 Uhr
Freitag von 8:00 bis 12:00 Uhr



Zeit und Kraft genug? Probleme und Lösungen für Gründerinnen

Neben all den Startschwierigkeiten, die auch jeder Gründer meistern muss, stehen Gründerinnen mit Familie oft vor besonderen Herausforderungen.

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

Klären Sie 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 von kleinen bzw. schulpflichtigen Kindern haben Sie zwei „Jobs“. Überfordern Sie sich nicht. Wenn Sie feststellen, dass Ihnen nicht mehr als z.B. vier Stunden pro Tag für Ihre berufliche Selbständigkeit zur Verfügung stehen, richten Sie sich darauf ein und achten Sie darauf, dass

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

Team-Gründung

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



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.



WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Gründerinnenportal

www.existenzgruenderinnen.de

- eTraining „Existenzgründerinnen“
<http://bit.ly/RukKA3>

BMWi-Existenzgründungsportal

- Existenzgründerinnen
<http://bit.ly/13ILWzS>

Infoletter und Broschüren

BMWi-GründerZeiten

- Nr. 03 „Existenzgründungen durch Frauen“
<http://bit.ly/17VvIAN>

BMWi-Initiative „FRAUEN unternehmen“

<http://bit.ly/1XsMuQl>

Infotelefon

Hotline der bundesweiten
gründerinnenagentur (bga)
Tel.: 0711 123-2532

Ideen mit Diplom: Gründungen aus Wissenschaft und Hochschule

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

Viele Hochschulabsolventinnen und -absolventen verfügen über ein großes Fachwissen. Kaufmännisches Wissen ist für den Bestand einer Existenzgründung aber genauso wichtig wie fachliches Know-how. Vielfach fehlen Kenntnisse darüber, welche Produkte oder Dienstleistungen am Markt bestehen können oder ob es Konkurrenten mit einem ähnlichen Angebot gibt.

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

EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft

Das Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie ist Bestandteil der „Hightech-Strategie für Deutschland“ der Bundesregierung. EXIST wird mit Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) kofinanziert.

EXIST möchte

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

EXIST steht auf drei Säulen:

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

Gründerwettbewerb – IKT Innovativ

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie unterstützt mit dem „Gründerwettbewerb – IKT Innovativ“ (ab März 2016: „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“) die Gründung von innovativen Unternehmen in den Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT).

Der Gründerwettbewerb ist offen für alle innovativen Geschäftsideen, die auf IKT-basierten Produkten und Dienstleistungen beruhen.

Im Rahmen des Ideenwettbewerbs schreibt das BMWi zahlreiche hoch dotierte Geldpreise aus und fördert alle Preisträger darüber hinaus mit einem gezielten Qualifizierungsangebot und individuellen Experten-Coachings.

www.gruenderwettbewerb.de

German Accelerator

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie unterstützt junge deutsche Unternehmen aus dem Bereich Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) sowie Life Sciences durch einen Aufenthalt im Silicon Valley oder in New York bzw. in Boston beim Eintritt in den US-Markt. Gefördert wird ein dreimonatiger Aufenthalt von bis zu zwei Personen des Unternehmens. Die Auswahl der Start-ups erfolgt über ein Beiratsgremium.

Weitere Förderung und Finanzierung

Beteiligungen von Business Angels an innovativen Start-ups werden durch INVEST – Zuschuss für Wagniskapital gefördert  Seite 43. Für Forschung, Entwicklung, Innovation und Markterschließung im Rahmen von technologieorientierten Gründungen stellen Bund, Länder und EU spezielle Förderhilfen zur Verfügung.

Alternativ oder ergänzend dazu kann eine Finanzierung über Crowdfunding oder Crowdfunding infrage kommen.

Patentierung

Ein Patent bietet Ihnen die alleinige Verfügungsgewalt über ein Produkt für einen festgelegten Zeitraum. Patente oder auch andere Schutzrechte wie Gebrauchsmuster, Marken und Geschmacksmuster werden beim Deutschen Patent- und Markenamt angemeldet. Für einen europaweiten oder länderspezifischen Schutz sind das Harmonisierungsamt für den Binnenmarkt oder das jeweilige ausländische Patentamt zuständig. Durch Anmelde- und Jahresgebühren und 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 kompetent beraten.



WEITERE INFORMATIONEN

EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft
www.exist.de

BMWi-Existenzgründungsportal

- Hochschulabsolventen
<http://bit.ly/16QZudf>

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle

- INVEST – Zuschuss für Wagniskapital
<http://bit.ly/12sHlyS>

German Accelerator

www.germanaccelerator.com

Förderdatenbank des Bundes

www.foerderdatenbank.de

SIGNO. Schutz von Ideen für die gewerbliche Nutzung

www.signo-deutschland.de

Deutsches Patent- und Markenamt

www.dpma.de

Start-App

Der mobile Gründungsbegleiter bündelt kompakt und übersichtlich die vielfältigen Unterstützungsangebote des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Schwerpunkte bilden Angebote für Gründerinnen und Gründer im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien.



Start-App kostenlos herunterladen:

iTunes-Store

<https://itunes.apple.com>

Google Play Store

<https://play.google.com>

Einziger Ausweg oder Chance? Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

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

Für ALG-I-Empfänger: Gründungszuschuss

Existenzgründerinnen und -gründer aus der Arbeitslosigkeit können, wenn sie die Voraussetzungen erfüllen, alle öffentlichen Förderprogramme für Existenzgründungen in Anspruch nehmen. Darüber hinaus gibt es für Gründerinnen und Gründer, die

- einen Anspruch auf Entgeltersatzleistung nach dem Sozialgesetzbuch (SGB) III haben oder
- eine Beschäftigung ausgeübt haben, die als Arbeitsbeschaffungsmaßnahme nach dem SGB III gefördert worden ist, den Gründungszuschuss. Der Gründungszuschuss fördert Gründerinnen und Gründer in zwei Phasen über einen Zeitraum von 15 Monaten.



KEIN RECHTSANSPRUCH

Bei der Bewilligung des Gründungszuschusses handelt es sich um eine Ermessensleistung, es gibt keinen Rechtsanspruch auf den Gründungszuschuss.

1. Phase

In den ersten sechs Monaten nach dem Unternehmensstart können Gründerinnen und Gründer den Gründungszuschuss in Höhe ihres individuellen monatlichen Arbeitslosengeldes erhalten. 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.

2. Phase

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

Voraussetzungen

Gründung im Haupterwerb

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

Anspruch auf Arbeitslosengeld

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

Fachkundige Stellungnahme

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

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

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

Antragstellung

Für die Beantragung des Gründungszuschusses müssen Sie der Arbeitsagentur folgende Unterlagen vorlegen:

- Kurzbeschreibung des Existenzgründungsvorhabens zur Erläuterung der Geschäftsidee
- Lebenslauf (einschließlich Zeugnisse und Befähigungsnachweise)
- Kapitalbedarfsplan
- Finanzierungsplan (Nachweis über eigene Mittel oder Kreditzusagen)

- Umsatz- und Rentabilitätsvorschau
- fachkundige Stellungnahme
- ggf. Begründung der letzten Geschäftsaufgabe
- ggf. Bescheinigung über Teilnahme an einem Existenzgründungsseminar
- Gewerbeanmeldung oder Anmeldung der freiberuflichen Tätigkeit beim Finanzamt

Sperrzeiten

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

Persönliche Vorsorge und Absicherung

• Rentenversicherung

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

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

• Krankenversicherung und Pflegeversicherung

Wenn Sie den Gründungszuschuss beziehen, werden bei der Berechnung Ihres Krankenversicherungsbeitrags alle Einnahmen berücksichtigt, die zur Bestreitung Ihres Lebensunterhalts dienen (s. § 240 Abs. 1 Fünftes Buch Sozialgesetzbuch – SGB V). Beachten Sie bitte, dass zu diesen Einnahmen auch der Gründungszuschuss zählt, allerdings nicht dessen monatliche Pauschale von 300 Euro zur sozialen Absicherung.

Bezieherinnen und Bezieher des Gründungszuschusses können unter bestimmten Voraussetzungen bei ihrer Krankenkasse einen Antrag auf Zahlung des Mindestbeitrags stellen. Wer in den Genuss dieses Mindestbeitrags kommen möchte, muss gegenüber seiner Krankenkasse nachweisen, dass er mit seinen Einnahmen einen Mindestbemessungsbeitrag nicht überschreitet.

• Arbeitslosenversicherung

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

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

Für ALG-II-Empfänger: Einstiegsgeld

Das Einstiegsgeld kann bei Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit als Zuschuss zum Arbeitslosengeld II gezahlt werden. Die Höhe orientiert sich an der Dauer der Arbeitslosigkeit und der Größe der Bedarfsgemeinschaft der Gründerin oder des Gründers.

Darüber hinaus können selbständige ALG-II-Empfänger finanzielle Hilfen bekommen, wenn zu erwarten ist, dass sie ihre Hilfebedürftigkeit dadurch dauerhaft überwinden oder reduzieren. Dies können z. B. Zuschüsse und Darlehen zur Beschaffung von Sachgütern sein oder Beratungsleistungen, z. B. durch Gründungsinitiativen, Unternehmensberater oder Steuerberater.

Kein Rechtsanspruch

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

Einstiegsgeld und weitere Leistungen zur Eingliederung von Selbständigen müssen beim Jobcenter beantragt werden.

Beratung und Förderung

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

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

**WEITERE INFORMATIONEN****BMWi-Existenzgründungsportal**

- Gründung aus der Arbeitslosigkeit
<http://bit.ly/17Ne2qP>

Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS)

- Arbeitsmarkt
<http://bit.ly/152S1YV>

Bundesagentur für Arbeit

- Finanzielle Hilfen
<http://bit.ly/1dxxbEn>

Infoletter und Broschüren**BMWi-GründerZeiten**

- Nr. 16 „Gründung aus der Arbeitslosigkeit“
<http://bit.ly/17VvIAN>

Infotelefon

BMAS-Bürgertelefon zur Arbeitsmarktpolitik und -förderung

Tel.: 030-221 911 003

Montag bis Donnerstag von 8:00 bis 20:00 Uhr

Unternehmen „Kunst“: Kreative und Kulturschaffende

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

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

Freier Beruf oder Gewerbe?

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

Buchführung und Steuern

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

Persönliche Absicherung

Über die Künstlersozialkasse (KSK) werden selbständige Künstler und Publizisten gesetzlich renten-, kranken- und pflegeversichert. Es handelt sich um eine Pflichtversicherung. Das heißt, wer die Voraussetzungen für die Aufnahme in die KSK erfüllt, muss sich dort umgehend melden und versichern.

**DIE INITIATIVE KULTUR- UND KREATIVWIRTSCHAFT DER BUNDESREGIERUNG**

Die Bundesregierung hat die Initiative ins Leben gerufen, um die Wettbewerbsfähigkeit der Kultur- und Kreativwirtschaft zu stärken und das Arbeitsplatzpotenzial der Branche noch weiter auszuschöpfen. Darüber hinaus sollen die Erwerbschancen innovativer kleiner Kulturbetriebe sowie freischaffender Künstlerinnen und Künstler verbessert werden.

www.kultur-kreativ-wirtschaft.de

**WEITERE INFORMATIONEN****Infoletter und Broschüren**

BMWi-Broschüre „Alles, nur kein Unternehmer? Tipps für Gründerinnen, Gründer und Selbständige in der Kultur- und Kreativwirtschaft“

<http://bit.ly/18tcyk2>

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 mit Berufs- und Lebenserfahrung in die berufliche Selbstständigkeit starten. Ihre Erfolgchancen stehen gut.

Ältere Gründerinnen und Gründer verfügen über ein enormes Plus gegenüber Jüngeren: ihre Erfahrungen. Dazu gehören nicht allein die Erfahrungen, die sie in ihrem Berufsleben und ihren Branchen machen konnten. Ältere Gründerinnen und Gründer beherrschen ihr „Handwerk“ nicht selten „von der Pike auf“, sind mit Entscheidungsabläufen im Arbeitsprozess vertraut und arbeiten genauer.

Dazu kommen allgemeine Lebenserfahrungen, die für eine Gründung „Gold wert“ sind. Sie schätzen Chancen und Risiken realistischer ein und neigen eher dazu, Fehlentscheidungen zu vermeiden, weil sie ihre eigenen Stärken und Schwächen besser einschätzen können. Das bedeutet: Fehler, die Berufsneulingen bisweilen unterlaufen, werden ihnen nicht (so schnell) passieren. Zudem kennen sie ihren Markt und ihre Branche. Und bei langjähriger angestellter Berufstätigkeit haben sie in aller Regel gelernt, am Arbeitsplatz mehr und mehr Verantwortung zu übernehmen.

50 plus: Tipps für Gründerinnen und Gründer

- **Bankgespräch**

Gründerinnen und Gründer ab dem 50. Lebensjahr haben zuweilen Schwierigkeiten, Bankkredite oder Förderdarlehen zu erhalten. Kreditinstitute befürchten, dass die „aktive Zeit“ älterer Gründerinnen und Gründer, in der sie gute Geschäfte machen, nicht ausreicht, um das entliehene Geld zurückzahlen zu können. Wichtig ist hier ein Unternehmenskonzept, das idealerweise auch schon erläutert, wer das Unternehmen einmal übernehmen und einen Kredit weiter tilgen wird.

- **Wiedereinsteigerinnen: Angebote für Gründerinnen**

Viele Frauen, die nach der Erziehungszeit bzw. Familienphase 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 über- und die Anforderungen durch die berufliche Selbstständigkeit unterschätzen. Sie sollten sich von einem Unternehmensberater oder Coach unterstützen lassen. Und: Wer im Team gründet, kann Belastungen und Aufgaben verteilen.

- **Altersvorsorge**

Wer bisher als Angestellter Rentenansprüche erworben hat, kann als Selbständiger in der gesetzlichen Rentenversicherung bleiben: entweder als freiwilliges Mitglied oder über eine Versicherungspflicht auf Antrag. Wer die Regelaltersgrenze erreicht hat und eine Regelaltersrente bezieht, kann auch als Selbständiger ohne Einschränkung hinzuverdienen. 📄 Seite 79

- **Pfändungsschutz**

Eine Versicherung für den Fall des Scheiterns gibt es nicht. Wer als Unternehmerin oder Unternehmer keinen Erfolg hat und offene Rechnungen nicht mehr begleichen kann, dem droht die Pfändung. Aber: Die Altersvorsorge ist per Gesetz vor der Pfändung geschützt. Das betrifft Altersvorsorgeverträge, insbesondere Lebensversicherungen und private Rentenversicherungen, aber auch Fonds- und Banksparpläne.

WEITERE INFORMATIONEN

BMW-eMagazin „Existenzgründung im besten Alter“

<http://bit.ly/1iB7GFB>

Infoletter und Broschüren

BMW-GründerZeiten

- Nr. 19: „Existenzgründungen durch Ältere“

<http://bit.ly/17VvIAN>

Willkommen: Gründungen durch Migranten

Die Zahl der Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund in Deutschland steigt stetig. Seit einigen Jahren wird fast die Hälfte der Einzelunternehmen von Personen ohne deutsche Staatsangehörigkeit gegründet (Institut für Mittelstandsforschung Bonn).

Das Aufenthaltsgesetz bzw. Freizügigkeitsgesetz/EU regelt, welche Voraussetzungen für den Aufenthalt in Deutschland und zur Ausübung einer selbständigen Erwerbstätigkeit erfüllt sein müssen.

Staatsbürger aus einem EU-Mitgliedsland (oder einem der EWR-Staaten oder der Schweiz)

- Innerhalb der EU-Mitgliedstaaten sowie mit den EWR-Staaten und der Schweiz gelten Freizügigkeit und Gewerbebefreiheit. Personen aus diesen Ländern benötigen keine Aufenthaltserlaubnis, wenn sie sich in Deutschland selbständig machen oder ein Unternehmen leiten wollen.

Staatsbürger aus einem Nicht-EU-Staat

- Staatsbürger aus einem Nicht-EU-Land, die nach Deutschland einreisen wollen, um sich selbständig zu machen, müssen einen Antrag auf einen Aufenthaltstitel zum Zweck der selbständigen Tätigkeit bei der zuständigen Auslandsvertretung der Bundesrepublik Deutschland stellen. Für ein Gewerbe gibt es den Aufenthaltstitel § 21 Absatz 1 und für einen „Freien Beruf“ den Aufenthaltstitel § 21 Absatz 5.
- Ausländer, die sich bereits in Deutschland aufhalten und eine Aufenthaltserlaubnis zu einem anderen Zweck als dem der selbständigen Tätigkeit besitzen, müssen bei der Ausländerbehörde einen Antrag zur Ausübung einer selbständigen Tätigkeit stellen. Sie benötigen die Erweiterung ihres Aufenthaltstitels nach § 21 Absatz 6.
- Für die Erteilung einer Aufenthaltserlaubnis sollte die selbständige Tätigkeit einen regionalen Bedarf abdecken und für die Wirtschaft interessant sein. Zudem sollte die selbständige Tätigkeit positive Auswirkungen auf die deutsche Wirtschaft erwarten lassen und die Finanzierung der Umsetzung gesichert sein.
- Die Beurteilung, ob diese Voraussetzungen gegeben sind, richtet sich nach der Tragfähigkeit der Geschäftsidee, der unternehmerischen Erfahrungen, der Höhe des Kapitaleinsatzes, den Auswirkungen auf die Beschäftigungs- und Ausbildungssituation und dem Beitrag für Innovation und Forschung. Dazu setzt sich die Ausländerbehörde vor ihrer Entscheidung mit den fachkundigen Körperschaften vor Ort, den zuständigen Gewerbebehörden, den öffent-

lich-rechtlichen Berufsvertretungen und den für die Berufszulassung zuständigen Behörden in Verbindung.

Ausländische Akademiker

- Ausländische Akademiker und Akademikerinnen, die an einer staatlichen oder staatlich anerkannten Hochschule in Deutschland ihr Studium abgeschlossen haben, können eine selbständige Tätigkeit aufnehmen, wenn diese im Zusammenhang mit ihren erworbenen Kenntnissen steht (§ 21 Absatz 2a).
- Wissenschaftler, die an einer deutschen Forschungseinrichtung arbeiten, können ein Gewerbe nach § 21 Absatz 1 oder einen „Freien Beruf“ nach § 21 Absatz 5 beantragen.
- Akademiker, die im Ausland leben und ihren Abschluss im Ausland gemacht haben, können ein Gewerbe nach § 21 Absatz 1 oder einen „Freien Beruf“ nach § 21 Absatz 5 beantragen. Sie haben jedoch die Möglichkeit, zuvor ein sechsmonatiges Visum für die Vorbereitung ihrer selbständigen Tätigkeit zu beantragen (§ 18c Aufenthaltsgesetz).



WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

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

bq-Portal – Informationsportal für ausländische Berufsqualifikationen

www.bq-portal.de

IQ-Fachstelle Migrantenökonomie

www.existenzgruendung-iq.de

Bundesamt für Migration und Flüchtlinge Willkommen in Deutschland

www.bamf.de

Infoletter und Broschüren

BMWi-GründerZeiten

- Nr. 10 „Gründungen durch Migranten“
<http://bit.ly/17VvIAN>

3. Der Gründungsweg



So oder so: Wege zum eigenen Unternehmen

Viele Wege führen in die Selbständigkeit. Jeder davon birgt 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.

Zu den Vorteilen der beruflichen Selbständigkeit gehören nicht zuletzt ihre vielseitigen Gestaltungsmöglichkeiten. Je nachdem wie viel Zeit Sie investieren oder welches Risiko Sie tragen möchten, können Sie Ihr Vorhaben an Ihre Bedürfnisse anpassen.

Der Favorit unter den Gründungswegen ist die Neugründung. Dabei gibt es die Möglichkeit, das Unternehmen entweder allein oder zusammen mit Partnern im Team zu gründen und zu führen. Anstatt als Vollzeit-Unternehmer

zu beginnen, können Sie Ihr unternehmerisches Talent auch (erst einmal) nebenberuflich testen.

Attraktiv und herausfordernd kann auch die Übernahme eines bestehenden Unternehmens sein. Und wenn es Ihnen an einer geeigneten Geschäftsidee fehlt, kann eine Franchisegründung ein geeigneter Weg sein.

Verschaffen Sie sich am besten einen Überblick über die verschiedenen Gründungswege und überlegen Sie, welcher davon zu Ihnen passt.

Bei null anfangen: Neugründung

Die selbst entwickelte Geschäftsidee umsetzen und das Unternehmen ganz nach den eigenen Vorstellungen ausrichten: Genau das können Gründerinnen und Gründer, die sich ihren Weg in die Selbständigkeit selbst ebnen und ein vollständig neues Unternehmen gründen – entweder als Einzelunternehmer oder im Team.

Bei einer Neugründung müssen Sie sich Ihren Markt erst noch erobern: 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.

Bei Ihrem Schritt in die Selbständigkeit starten Sie entweder allein als Einzelunternehmer oder Sie teilen sich die unternehmerische Verantwortung mit Partnern in Form einer GbR, GmbH oder anderen Rechtsform.

Ein-Personen-Gründung

Als Einzelunternehmer sind Sie ein Multitalent: Das fängt schon bei den Gründungsvorbereitungen an. Die Entwicklung Ihrer Geschäftsidee, das Schreiben des Businessplans, die Suche nach dem geeigneten Standort und viele weitere Aufgaben liegen allein in Ihrer Hand. Damit haben Sie volle Entscheidungs- und Gestaltungsfreiheit. Gehen Sie aber davon aus, dass jedes Multitalent auch seine Schwächen hat, und lassen Sie sich so früh wie möglich und regelmäßig beraten. Seien Sie auch offen gegenüber kritischen Anmerkungen. Gerade die sind für jeden, der sein Unternehmen alleine aufbaut, „Gold“ bzw. „Geld wert“.

Teamgründung

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

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

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

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

Unabhängig von der Rechtsform sollten Sie alle Vereinbarungen schriftlich festlegen:

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

WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Existenzgründungsportal

- Teamgründung
<http://bit.ly/16QZNVj>

Überschaubar: (nebenberufliche) Klein Gründung

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

Kleinunternehmen können zum Beispiel ...

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

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

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



WENN SIE NOCH ANGESTELLT SIND ...

regelt u. a. Ihr Arbeitsvertrag, ob und in welchem Umfang Sie neben Ihrer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung auch selbständig tätig sein dürfen. In manchen Fällen muss Ihr/-e Arbeitgeber/-in zustimmen. Lassen Sie sich ggf. 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.

Besonderheiten für Klein Gründer

Finanzamt und Steuern

Nebenerwerbsunternehmer müssen beide Einkünfte zusammen versteuern:

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

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

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

Im Gründungsjahr muss der Gesamtumsatz glaubhaft geschätzt werden.



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

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

Sozialversicherung

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



ARBEITSLOSENGELD

Arbeitslosengeld kann nur dann weiter gewährt werden, wenn der zeitliche Umfang Ihrer Nebentätigkeit 15 Stunden wöchentlich nicht erreicht. Sollte Ihre Arbeitszeit 15 Stunden oder mehr betragen, gelten Sie nicht mehr als arbeitslos und erhalten kein Arbeitslosengeld von der Agentur für Arbeit. Werten Sie die nebenberufliche selbständige Tätigkeit in eine hauptberufliche selbständige Tätigkeit auf, sollten Sie den Gründungszuschuss beantragen. Wenn Sie die 15-Stunden-Grenze nicht erreichen, werden Ihre Einnahmen aus der selbständigen Tätigkeit zum Teil auf das Arbeitslosengeld angerechnet.

Abhängig davon, ob Ihre selbständige Tätigkeit als haupt- oder nebenberufliche Selbständigkeit eingestuft wird, kann sich das auch auf Ihren Status bei der Rentenversicherung auswirken.

Rechtsform

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

Buchführung

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

- Die Umsatzerlöse dürfen in zwei aufeinander folgenden Geschäftsjahren nicht mehr als 500.000 Euro (ab 2016: 600.000 Euro) betragen.
- Der Jahresüberschuss (Gewinn) darf nicht mehr als 50.000 Euro (ab 2016: 60.000 Euro) betragen.

Einnahmen-Überschuss-Rechnung

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

Kammerbeiträge

Kleinunternehmen sind unter folgenden Voraussetzungen vollständig beitragsfrei:

Industrie- und Handelskammer

- Sie sind weder im Handelsregister noch im Genossenschaftsregister eingetragen.
- Ihr Jahresgewinn übersteigt nicht 5.200 Euro.

Handwerkskammer

- Ihr Jahresgewinn übersteigt nicht 5.200 Euro.
- Gründerinnen und Gründer, deren Gewerbeertrag oder Gewinn aus Gewerbebetrieb 25.000 Euro nicht überschreitet, sind im Jahr der Anmeldung von allen Beiträgen befreit. Im zweiten und dritten Jahr zahlen sie nur die Hälfte des Grundbeitrages, im vierten den ganzen Grundbeitrag.

Gewerbetreibende, die nach § 1 Abs. 2 Nr. 1 Handwerksordnung im Zeitraum von bis zu drei Monaten erlernbare Tätigkeiten ausüben, gehören entweder der Industrie- und Handelskammer oder der Handwerkskammer an. Sie sind

unabhängig davon, welcher Kammer sie angehören, vom Beitrag vollständig freigestellt, wenn ihr Gewerbeertrag nicht über 5.200 Euro im Jahr liegt.



HINWEIS:

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

Finanzierung von Kleingründungen

Speziell für Kleingründungen kommen drei Förderprogramme des Bundes infrage:

- ERP-Gründerkredit – StartGeld
- Mikrokreditfonds Deutschland
- Mikromezzaninfonds Deutschland



NETZWERK-MARKETING

Netzwerk-Marketing (auch Multi-Level-Marketing) kann eine spezielle Form des Direktverkaufs (www.direktvertrieb.de) sein. Dabei sucht sich ein Unternehmen eine Reihe von Geschäftspartnern für den Vertrieb eines Produktes oder einer Dienstleistung. An den Umsätzen, die in diesem Filial-Netz erwirtschaftet werden, sind die Netzwerk-Partner beteiligt. Jeder Unternehmer kann eigenständig weitere Netzwerk-Unternehmen gründen.

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



WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Existenzgründungsportal

- Teilzeit- und Kleingründungen
<http://bit.ly/16QZPwE>

BMWi-eMagazin „Small ist beautiful: Teilzeitunternehmen“

<http://bit.ly/1ngFfxv>

Mein Mikrokredit

www.mein-mikrokredit.de

Einer nach dem anderen: Unternehmensnachfolge/Betriebsübernahme

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

Die Übernahme eines Unternehmens hat viele Vorteile:

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

Das sollten Sie in Ihrem Businessplan berücksichtigen:

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

Variationen der Unternehmensnachfolge

Management-Buy-Out

Bei einem Management-Buy-Out (MBO) wird das Unternehmen durch das eigene Management, in der Regel durch leitende Angestellte oder die Geschäftsführung, übernommen. Unter Management-Buy-In (MBI) wird dagegen die Übernahme eines Unternehmens durch (fremde) Manager von außen verstanden.

Outsourcing

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.

Unterstützung bei der Unternehmensnachfolge:

Initiative „nexxt“

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

Ein zentrales Angebot der „nexxt“-Initiative ist die „nexxt-change“ Unternehmensnachfolgebörse. Sie ist bundesweit der größte Marktplatz für Nachfolger und Unternehmer.



NEXXT-CHANGE UNTERNEHMENS-NACHFOLGEBÖRSE

Die Internetplattform bietet:

- ein umfangreiches Angebot zu vermittelnder Unternehmen
- Kontakt zu potenziellen Nachfolgerinnen und Nachfolgern
- Betreuung durch kompetente Regionalpartner
- automatische Benachrichtigung bei passenden Ne inseraten (Abofunktion per E-Mail oder RSS-Feed)

Derzeit enthält die Datenbank rund 8.000 Inserate von Betrieben, die eine Nachfolgerin oder einen Nachfolger suchen und rund 3.000 Anzeigen von potenziellen Kandidaten auf der Suche nach einem geeigneten Unternehmen.

www.nexxt-change.org



WEITERE INFORMATIONEN

Infoletter und Broschüren

BMWi-Broschüre „Unternehmensnachfolge – Die optimale Planung“

<http://bit.ly/1gtllHB>

Konzept gegen Gebühr: Franchising

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

Für den Franchise-Geber stellt Franchising eine Expansionsmöglichkeit dar. Gründerinnen und Gründer, die sich mit einem Franchising-Konzept selbstständig machen, erhalten Hilfestellung und idealerweise kontinuierliche Betreuung. Dies kann den Einstieg in die Selbstständigkeit erleichtern und das Risiko des Scheiterns reduzieren.

Franchise-Nehmer erhalten gegen Zahlung einer Eintrittsgebühr sowie weiterer laufender Gebühren das Nutzungsrecht für ein am Markt etabliertes Geschäftskonzept und eine bereits eingeführte Produkt- oder Dienstleistungsmarke.

Leistungen des Franchise-Gebers

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

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

Die Qual der Wahl

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

i 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 (zum Beispiel bei der KfW).

i WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Existenzgründungsportal

- Franchising
<http://bit.ly/1dt8A2y>

Deutscher Franchise-Verband e.V. (DFV)

www.franchiseverband.com

Deutscher Franchise-Nehmer Verband e.V. (DFNV)

www.dfnv.de

Infoletter und Broschüren

BMWi-GründerZeiten

- Nr. 04 „Franchise“
<http://bit.ly/17VvIAN>

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, die die einzelnen Schritte des Gründungsvorhabens genau festlegt. Je nach Vorhaben und Branche werden an einen Businessplan unterschiedliche Ansprüche gestellt: Wer ein kapitalintensives Hightech-Unternehmen gründet, muss selbstverständlich bestimmte Inhalte wesentlich umfangreicher darstellen als derjenige, der einen Kurierservice betreiben will.

Warum ein Businessplan?

Je durchdachter und detaillierter die Planung, 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 alle Informationen zusammen, die der Businessplan von Ihnen verlangt. Erst dann können Sie mit großer Wahrscheinlichkeit feststellen, ob 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.

Es gibt eine ganze Reihe von Angeboten, die Sie bei der Ausarbeitung Ihres Businessplans unterstützen: allen voran die Kammern, die Businessplanwettbewerbe, die Gründerinitiativen vor Ort und auch die Beratungsangebote der KfW Bankengruppe (siehe Kapitel „Wer hilft? Beratung“).

Form des Businessplans

Ein guter Businessplan ist

- **aussagekräftig:** Er enthält alle Informationen, die für das Vorhaben relevant sind.
- **klar gegliedert:** Er ist in verschiedene Kapitel unterteilt.
- **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.



WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Existenzgründungsportal

- Businessplan erstellen
<http://bit.ly/16QZV7o>
- Checklisten und Übersichten
<http://bit.ly/1Sm48UB>
- BMWi-Businessplan
<http://bit.ly/1Icu9p1>

Infoletter und Broschüren

BMWi-GründerZeiten

- Nr. 06 „Existenzgründungsfinanzierung“
- Nr. 07 „Businessplan“
<http://bit.ly/17VvIAN>

Hinweise zur Erarbeitung Ihres Businessplans		
Kapitel	Inhalt	Tipps
Zusammenfassung	Formulieren Sie hier kurz und übersichtlich die Argumente, die Ihre Kapitalgeber und Geschäftspartner von Ihrer Geschäftsidee überzeugen sollen. Erläutern Sie, warum Sie sich mit diesem Vorhaben selbständig machen möchten.	Die Zusammenfassung schreiben Sie, wenn Sie Ihren Businessplan fertig gestellt haben. Sie sollte nicht länger als zwei Seiten sein.
Geschäftsidee	Beantworten Sie klar und einfach die Frage: Was möchten Sie tun? Beschreiben Sie sowohl Ihre kurzfristigen als auch langfristigen Unternehmensziele.	Achten Sie auf das Alleinstellungsmerkmal Ihrer Geschäftsidee, damit sich Ihr Angebot von dem Ihrer Wettbewerber unterscheidet. Führen Sie kurz aus, in welche Richtung sich Ihre Idee bzw. Ihr Angebot weiterentwickeln lässt.
Produkt/Dienstleistung	Beschreiben Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung mit einfachen Worten, so dass sie auch ein Laie versteht und attraktiv findet.	Vermeiden Sie Fachausdrücke, Formeln oder technische Details (wenn überhaupt, dann im Anhang).
Produkt/Dienstleistung • technologieorientiert	Gerade technische Produkte und techniklastige Dienstleistungen sollten Sie so verständlich beschreiben, dass ein potenzieller Geldgeber und Geschäftspartner versteht, was Sie vorhaben.	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?

Hinweise zur Erarbeitung Ihres Businessplans

Kapitel	Inhalt	Tipps
Marktübersicht • Kunden	Beschreiben Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung aus der Sicht künftiger Kunden.	Sprechen Sie mit Freunden und Bekannten. Bewerten Sie, welchen Nutzen Sie Ihren Kunden anbieten. Vergleichen Sie sich mit Mitbewerbern. Recherchieren Sie, wie sich Ihre Branche entwickelt. Fragen Sie bei Banken und Sparkassen.
Marktübersicht • Konkurrenz	Führen Sie Ihre wichtigsten Konkurrenten auf.	Recherchieren Sie im Internet. Konkurrenten können auch Unternehmen mit ähnlichen Angeboten sein. Erkundigen Sie sich bei der Industrie- und Handelskammer oder Handwerkskammer und bei Verbänden.
Standort	Begründen Sie die Wahl Ihres Standorts. Der Standort spielt unter Umständen eine entscheidende Rolle für den Unternehmenserfolg.	Wegen der Vielzahl gewerbe- und baurechtlicher Verordnungen und Gesetze, die zum Teil nicht bundeseinheitlich geregelt sind, sollten Sie bei Ihrer Gemeinde (Bauplanungsamt) nachfragen, wie das Gebiet, in dem Sie die Gründung Ihres Betriebs planen, im Bebauungsplan ausgewiesen ist.
Marketing	Beschreiben Sie, wie Sie Ihr Angebot entwickeln und präsentieren können, damit es sich von der Konkurrenz abhebt.	• Welchen besonderen Nutzen hat Ihr Angebot für Ihre Kunden (z. B. ein besonderer Service oder Ersatzteildienst)? • Wie hoch ist der Preis (z. B. besonders günstiger Preis durch niedrige Kosten in Ihrem Unternehmen)? • Über welchen Vertriebsweg erreichen Sie Ihre Kunden (z. B. durch einen schnellen und kostengünstigen Online-Vertrieb)? • Mit Hilfe welcher Werbemaßnahmen wollen Sie Ihre Kunden informieren?
Unternehmensorganisation • Unternehmensführung	Je nachdem in welchem Umfang Sie starten, sollten Sie beschreiben, welche Aufgabe bzw. welche Rolle jeder Beteiligte im Unternehmen hat, z. B.: Geschäftsführer, Marketingbeauftragter, Vertriebsbeauftragter, Gesellschafter usw.	
Unternehmensorganisation • Gründerperson(-en)	Beschreiben Sie Ihre fachliche Qualifikation, Ihre berufliche Erfahrung und Ihr unternehmerisches bzw. kaufmännisches Know-how.	
Unternehmensorganisation • Mitarbeiter	Begründen Sie, wie viele und welche Mitarbeiter Sie für welche Aufgaben benötigen.	Informieren Sie sich darüber, welche der verschiedenen Arbeitsverhältnisse (Vollzeit-, Mini-, befristeter Job u. a.) für Ihre(n) Mitarbeiter während der unternehmerischen Startphase infrage kommen.

Hinweise zur Erarbeitung Ihres Businessplans		
Kapitel	Inhalt	Tipps
Unternehmensorganisation • Rechtsform	Stellen Sie die Rechtsform vor, mit der Sie Ihr Unternehmen starten möchten.	• Wie viele Personen sollen Verantwortung übernehmen? • Wollen Sie möglichst ohne viele Formalitäten starten? • Wollen Sie die Haftung beschränken? • Welche Rechtsform ist in Ihrer Branche üblich? • Wollen Sie eine Rechtsform, die eine möglichst einfache Buchführung verlangt? • Wollen Sie eine Rechtsform, die einen möglichst geringen Kapitaleinsatz verlangt?
Chancen/Risiken	Beschreiben Sie realistisch die Chancen und Risiken Ihres Gründungsvorhabens und zukünftigen Unternehmens.	• Stellen Sie Worst-case- und Best-case-Betrachtungen an. • Überlegen Sie genau: Unter welchen Bedingungen „funktioniert“ Ihr Konzept nicht mehr? • Wie können Sie in diesem Fall reagieren (z. B. Kosten reduzieren, Angebote verändern, neue Absatzmärkte suchen)? • Bewerten Sie die Wahrscheinlichkeit der aufgezeigten Chancen und Risiken. • Begründen Sie Ihre Annahmen mit recherchierten und belegbaren Fakten und Zahlen von Kammern, Banken, Branchenverbänden usw.
Finanzierung	Der Finanzplan ist ein wesentlicher Bestandteil Ihres Businessplans. Er besteht aus den folgenden Unterlagen: • Kapitalbedarfsplan • Finanzierungsplan • Liquiditätsplan • Ertragsvorschau/Rentabilitätsrechnung	Auch wenn Sie zum Teil auf Schätzungen angewiesen sind, sollten die von Ihnen ermittelten Zahlen realistisch und nachvollziehbar sein. Erkundigen Sie sich bei Ihrer Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer und/oder Branchenverbänden.
Kapitalbedarfsplan	Der Kapitalbedarfsplan zeigt Ihnen, wie viel Kapital Sie für Anschaffungen und die unternehmerische Startphase brauchen. (ca. 6–12 Monate)	• Berücksichtigen Sie eine Reserve für unvorhergesehene Ausgaben und Kosten der privaten Lebensführung. • Denken Sie an die unterschiedlichen Laufzeiten der Fremdfinanzierungsmittel. Wenn bei öffentlichen Förderdarlehen die tilgungsfreie Zeit vorbei ist, kommt u. U. eine erhebliche finanzielle Mehrbelastung auf Sie zu.

Hinweise zur Erarbeitung Ihres Businessplans

Kapitel	Inhalt	Tipps
Finanzierungsplan	Geben Sie Eigen- und Fremdkapital an.	• Welchen Investitionsanteil müssten Sie durch einen Kredit abdecken? • Welche öffentlichen Förderprogramme kommen für Sie infrage? • Die Laufzeiten von Krediten sollten mit Ihrem 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. • Legen Sie Branchendaten zur Zahlungsmoral Ihrer Kunden vor und erklären Sie, wie Sie z. B. lange Zahlungsfristen überbrücken können. • Erklären Sie, wie lange es dauern wird, bis Sie tatsächlich „schwarze Zahlen“ schreiben werden, und wie Sie die Zeit bis dahin finanziell überstehen können.
Ertragsvorschau/Rentabilitätsrechnung	Die Ertragsvorschau/Rentabilitätsrechnung zeigt, ob sich Ihr Vorhaben lohnt.	• Werden Ihre Umsätze höher sein als Ihre Kosten? • Zeigen Sie, welche Umsätze Sie mit welchem Produkt oder welcher Dienstleistung bei welchen Kunden machen. • Die Zahlen müssen – auch wenn es sich um Schätzungen handelt – nachvollziehbar sein. • Wenn Sie nach Zahlen für erwartete Umsätze suchen: Kammern, Verbände, Banken und Sparkassen können Ihnen hier mit Branchenwerten helfen. Erläutern Sie auch, welche Maßnahmen Sie planen, wenn ein geringer bis gar kein Umsatz erzielt wird.

Business Model Canvas

Das Business Model Canvas hilft dabei, sich einen Überblick über die wichtigsten Schlüsselfaktoren eines erfolgreichen Geschäftsmodells zu verschaffen. Das Besondere ist seine Methode. Sie gilt mittlerweile weltweit als Mittel der Wahl, um innovative Geschäftsmodelle zu finden und veraltete auf den Kopf zu stellen.

Für ein Business Model Canvas (Canvas = Leinwand) benötigt man – wenn man in der Gruppe arbeitet – einen großen Papierbogen, zum Beispiel im Format A 0. Darauf werden neun Felder eingezeichnet, die jeweils mit den Schlüsselfaktoren für ein Geschäftsmodell bezeichnet werden.

Zu jedem Schlüsselfaktor werden in Stichworten Ideen auf Klebezetteln notiert. Der Vorteil ist: Die Klebezettel lassen

sich wieder entfernen, in andere Felder kleben und ergänzen. Durch dieses visuell unterstützte Vorgehen, lassen sich viele Einzelideen zu einem Geschäftsmodell baukastenartig zusammenfügen und zueinander in Beziehung setzen, bis ein marktfähiges Modell gefunden ist. Am besten funktioniert das Ganze, wenn eine interdisziplinäre Gruppe mit der Methode arbeitet.



WEITERE INFORMATIONEN

BMW-Existenzgründungsportal

- Business Model Canvas
<http://bit.ly/1OtgkSs>

5. Die Finanzierung



Lohnt sich der Aufwand? Rentabilitätsvorschau

Der Weg in die berufliche Selbständigkeit lohnt sich nur dann, wenn er auf Dauer ausreichend Gewinn verspricht, also rentabel ist.

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

- **Wie viel Geld muss bzw. will ich mit meiner Selbständigkeit verdienen,**
um meine laufenden Kosten (Miete, Lebensmittel, Versicherungen usw.) und eventuell die meiner Familie zu finanzieren? Wie viel will ich kurz-, mittel- und langfristig verdienen, um mir eine finanzielle Reserve zu schaffen?
- **Wie hoch sind meine jährlichen privaten Ausgaben?**
Sie müssen später über die Einnahmen aus Ihrer beruflichen Selbständigkeit gedeckt werden (Unternehmerlohn). Zu den privaten Ausgaben gehören:
 - Miete oder vergleichbare Kosten
 - Lebensmittel/Hausrat/Kleidung
 - Strom/Heizung/Wasser/Müllabfuhr
 - Telekommunikation
 - Freizeit
 - Kindergarten
 - Sonderausgaben (Weihnachten, Geburtstage, Urlaub, Reparaturen u. a.)
 - Versicherungen
 - Rücklage für Einkommensteuer
 - Unterhaltsverpflichtungen
 - Tilgung/Zinszahlung für Privatdarlehen usw.



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

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

Das Betriebsergebnis sollte Ihnen ermöglichen, Ihren Unternehmerlohn (bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften) zu decken, eine Liquiditätsreserve zu schaffen und Ihre betrieblichen Kredite zu tilgen.
- **Erwartete Umsatzerlöse:** Schätzen Sie, wie viel Umsatz Sie in den nächsten Jahren machen werden. Orientieren Sie sich an den Umsatzzahlen der Branche, in der Sie Ihr Unternehmen gründen. Die Kammern, Banken oder auch Branchenverbände haben in der Regel entsprechende Daten aus Ihrer Region. Staffeln Sie Ihre Umsatzzuschätzungen: Im ersten Jahr müssen Sie von eher niedrigen Umsatzerwartungen ausgehen. Im zweiten

Jahr können Sie, wenn die Auftragsentwicklung entsprechend verläuft, von einer Steigerung ausgehen. Beachten Sie aber: Eine Umsatzsteigerung kommt nicht von allein; Sie müssen auch etwas dafür tun. Für den Einzelhandel veröffentlicht das Institut für Handelsforschung, Universität Köln, jährliche Vergleichsdaten. Gewinnspannen für das so genannte Kleingewerbe ermitteln die Oberfinanzdirektionen 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 Groß-

händlern 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.



WEITERE INFORMATIONEN

Infoletter und Broschüren

BMW-GründerZeiten

- Nr. 06 „Existenzgründungsfinanzierung“
- Nr. 07 „Businessplan“

<http://bit.ly/17VvIAN>

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 inklusive Nebenkosten und inklusive 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			

Was soll der Spaß kosten? Kapitalbedarf

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

Wer ein Unternehmen gründet, muss – in aller Regel – zunächst einmal Geld in sein Vorhaben investieren. Wie viel Sie investieren müssen, stellen Sie anhand einer Kapitalbedarfsplanung fest. Ein Kapitalbedarfsplan gehört in jeden Businessplan, unabhängig davon, ob Sie Ihr Vorhaben allein aus Ihren Ersparnissen oder mit Hilfe von Darlehen finanzieren. Wer auf eine genaue Planung verzichtet, riskiert, dass am Ende das Geld nicht ausreicht. Auf die Schnelle muss dann eine Fremdfinanzierung gefunden werden. Für öffentliche Existenzgründungsdarlehen ist es dann aber schon zu spät. Sie können nur vor der rechtsverbindlichen Unterschrift unter einen Kauf-, Liefer- oder Leistungsvertrag beantragt werden. Eine gründliche Kapitalbedarfsplanung gehört daher zum kleinen Einmaleins jeder Gründungsvorbereitung. Dabei sollten Sie folgende Größen genau ermitteln:

- **Kapitalbedarf vor der Gründung**

Beginnen Sie mit den Kosten, die während Ihrer Gründungsvorbereitung anfallen. Dazu zählen beispielsweise Beratungskosten, Notarkosten, Gebühren für Anmeldungen und Genehmigungen. Sprechen Sie mit Ihrem Gründungsberater und stellen Sie gemeinsam fest, welche Gründungskosten in welcher Höhe anfallen.

- **Kapitalbedarf für die betriebliche Anlaufphase**

Wie viel Geld müssen Sie ausgeben, um Ihr Unternehmen startklar zu machen? Unterscheiden Sie in Anlagevermögen wie z. B. Lizenzen, Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Fahrzeuge, Büroeinrichtung und Umlaufvermögen. Letzteres bezeichnet die laufenden betrieblichen Aufwendungen für Waren, Verwaltung, Vertrieb, Personal u. a., die Sie später durch Ihre Einnahmen decken. Da Sie in der Anlaufphase noch keinen bzw. einen geringen Umsatz haben, müssen Sie die Anlaufphase erst einmal vorfinanzieren. Kalkulieren Sie hier einen Zeitraum von vier bis sechs Monaten.

- **Kapitalbedarf zur Sicherung des Lebensunterhaltes**

Wie viel müssen Sie mit Ihrer beruflichen Selbständigkeit verdienen, um davon leben zu können? Dazu zählen alle monatlichen Ausgaben, die Sie für Ihren privaten Lebensunterhalt benötigen. Kalkulieren Sie großzügig und berücksichtigen Sie auch unvorhergesehene Ereignisse wie Krankheit, Unfall, aber auch Reparaturen an Haus oder Auto. Die Höhe Ihrer privaten Ausgaben ist

die Grundlage für Ihr monatliches „Gehalt“, das Sie als Unternehmer beziehen. Haben Sie vor, ein Einzelunternehmen oder eine Personengesellschaft (z. B. GbR) zu gründen, wird dieses „Gehalt“ übrigens Unternehmerlohn genannt. Bei einer Kapitalgesellschaft würden Sie als angestellter Geschäftsführer ein Gehalt (Personalkosten) beziehen.

- **Finanzierung des Kapitalbedarfs**

Wie viel Kapital erwirtschaftet Ihr Unternehmen zur Deckung der Kosten und wie viel Kapital müssen Sie zunächst zusätzlich in Ihr Unternehmen investieren? Um dies festzustellen, müssen Sie die Liquidität, also die Zahlungsfähigkeit Ihres Unternehmens, ermitteln.

- **Fremdfinanzierung des Kapitalbedarfs**

Wenn Sie feststellen, dass Sie Ihr Vorhaben nicht allein aus eigenen finanziellen Mitteln, sondern auch mit Hilfe öffentlicher Förderdarlehen und/oder Bankkredite finanzieren müssen, sollten Sie ermitteln, wie hoch die monatlichen Zinskosten und Tilgungsraten sein werden. Bei öffentlichen Förderdarlehen setzt die Tilgung in der Regel erst später ein. Die anfallenden Zinslasten und Tilgungen müssen Sie in Ihrer Kapitalbedarfsplanung berücksichtigen. Denn auch hier handelt es sich um Kosten, die (ggf. mit Ausnahme der Tilgungsraten) vom ersten Tag nach dem Unternehmensstart anfallen.

WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Existenzgründungsportal

- Finanzierungswissen
<http://bit.ly/19SAMrM>

Infoletter und Broschüren

BMWi-GründerZeiten

- Nr. 06 „Existenzgründungsfinanzierung“
- Nr. 07 „Businessplan“
<http://bit.ly/17VvIAN>

KAPITALBEDARFSPLAN (OHNE MWST.)**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- und Warenlager

Kapitaldienst

Zinsen für Existenzgründungsdarlehen/Bankkredite

Tilgung

= Kapitalbedarf

Wer soll das bezahlen? Finanzierung

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

Eigenkapital

Je mehr Eigenkapital Sie haben, desto besser:

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



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

Eigenkapitalquellen

- eigene Bargeldbestände
- eigene Sachmittel, die ins künftige Betriebsvermögen überführt werden
- Eigenleistungen
- Das Förderprogramm „ERP-Kapital für Gründung“ trägt als Nachrangdarlehen Eigenkapitalcharakter. Es muss nicht banküblich besichert werden und erhöht die Eigenkapitalquote.
- **Verwandte und Freunde** (bei geringeren Kapitalbedarfsummen)
- **Stille Gesellschafter.** Auch stille Teilhaber können Ihnen zusätzliches Eigenkapital liefern. Die stille Gesellschaft ist im Handelsgesetzbuch (§ 230) geregelt.
- **Kapitalbeteiligungen.** Business Angels beteiligen sich mit einem bestimmten Prozentsatz am Wert des Unternehmens. Es handelt sich um erfahrene Manager oder Unternehmer, die ihr privates Kapital, ihr Know-how und ihr Kontaktnetzwerk in junge Unternehmen einbringen. Darüber hinaus gibt es die mittelständischen Beteiligungsgesellschaften der Bundesländer. Sie sind eigens geschaffen worden, um (jungen) Betrieben Mittel zur Verfügung zu stellen, die diese allein nicht aufbringen können (und die die Banken wegen mangelnder Sicherheiten nicht leihen wollen). Bei ihnen wird zum Beispiel der Mikromezzaninfonds Deutschland für kleine und junge Unternehmen beantragt. Für schnell wachsende Start-ups mit hohem Finanzbedarf stehen private „Venture Capital“-Gesellschaften zur Verfügung. Sie steigen erst bei 7-stelligen Summen ein und erwarten zudem hohe Renditen. Seite 42

Fremdkapital

Wenn Sie die Höhe Ihres Eigenkapitals kennen, werden Sie feststellen, ob Sie zusätzliches Geld, also Fremdkapital wie Bankkredite oder Förderdarlehen, benötigen.

Bankkredite

Kredite erhalten Sie von Ihrer Hausbank (Bank oder Sparkasse, bei der Sie Ihr Geschäftskonto einrichten) zu den aktuellen Zinssätzen. Die Laufzeit eines Darlehens sollte mit der Nutzungsdauer der Investition übereinstimmen, die Sie mit dem Darlehen finanzieren wollen.

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



WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Existenzgründungsportal

- Finanzierungswissen
<http://bit.ly/19SAMrM>

Förderdatenbank des Bundes

www.foerderdatenbank.de

KfW Bankengruppe

www.kfw.de

Business Angels Netzwerk Deutschland

www.business-angels.de

Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V.

www.bvkap.de

Infoletter und Broschüren

BMWi-GründerZeiten

- Nr. 06 „Existenzgründungsfinanzierung“
- Nr. 07 „Businessplan“
<http://bit.ly/17VvIAN>

Kreditarten

Kurzfristige Finanzierung (bis zwölf Monate Laufzeit)

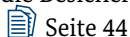
• Kontokorrentkredit	Der Kredit für Ihr Geschäftskonto, über das alle laufenden Zahlungen abgewickelt werden. Der Kontokorrentkredit dient als kurzfristiges Finanzierungsmittel, nicht jedoch für Anlagegüter oder für langfristig gebundene Teile Ihres Umlaufvermögens. Vereinbaren Sie mit Ihrer Hausbank einen Kreditrahmen. Faustregel: ein Monatsumsatz.
• Lieferantenkredit	Der Lieferantenkredit entsteht dadurch, dass Sie eine Ware oder eine Dienstleistung nicht sofort, sondern erst später bezahlen (in der Regel haben Sie ein „Zahlungsziel“ von 30 Tagen).

Mittelfristige/langfristige Finanzierung (ab 12 Monate Laufzeit)

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

Förderdarlehen

Förderdarlehen des Bundes und der Länder bieten in der Regel günstigere Konditionen als Darlehen von Kreditinstituten. Die Zinsen sind in der Regel niedriger, mit der Rückzahlung muss erst nach einigen Jahren begonnen werden, die Besicherung der Darlehen wird meist erleichtert.



Seite 44

Förderdarlehen beantragen Sie immer bei einer Geschäftsbank Ihrer Wahl, vorzugsweise am Geschäftsort Ihres künftigen Unternehmens (Hausbankprinzip). Ausnahmen: „Mein Mikrokredit“ und einige geringvolumige Darlehen der Förderbanken der Länder.



Scheuen Sie sich nicht vor Schulden. Aber:

- Gehen Sie nicht zum erstbesten Kreditinstitut, nur weil es gleich an der nächsten Ecke liegt. Als erste Adresse empfiehlt sich Ihre Hausbank, denn dort sind Sie bereits bekannt – und dort kennt man sich mit den örtlichen Verhältnissen aus.
- Prüfen Sie die Leistungen und Konditionen anderer Institute. Verhandeln Sie frühzeitig über Kreditkonditionen.
- Reden Sie mit den entscheidenden Leuten in den Banken und Sparkassen: Zweigstellenleiter, Filialdirektoren oder Leiter von Sonderkreditabteilungen sind nicht nur für die großen Kunden da.
- Legen Sie bei Ihren Verhandlungen Ihr unternehmerisches Konzept, Ihre Rentabilitätsvorschau und Ihren Finanzierungsplan auf den Tisch. Geben Sie Ihrer Gesprächspartnerin bzw. Ihrem Gesprächspartner das sichere Gefühl, ein durchdachtes und aussichtsreiches Vorhaben mitzutragen.
- Bedenken Sie, dass das Kreditinstitut zu Ihrem Vorhaben passen sollte: Es kann von Vorteil sein, die in Ihrer Branche und bei Ihren zukünftigen Geschäftspartnern üblichen Bankverbindungen zu nutzen.

- Lassen Sie sich nicht in die Rolle der Bittstellerin bzw. des Bittstellers drängen. Die Kreditinstitute sollten Ihnen eine Ablehnung Ihrer Finanzierung begründen. Überarbeiten Sie ggf. Ihr Unternehmenskonzept mit der fachkundigen Hilfe eines Gründungsberaters. Gibt die Bank mangelnde Sicherheiten als Ablehnungsgrund an, erkundigen Sie sich nach den Besicherungshilfen der Bürgschaftsbanken, die es in jedem Bundesland gibt. Bedenken Sie, dass es das Geschäft der Kreditinstitute ist, Geld zu verleihen.
- Sprechen Sie aber auch den Finanzfachmann in Ihrer Gesprächspartnerin bzw. Ihrem Gesprächspartner an; lassen Sie sich von ihnen bzw. seinen Erfahrungen berichten, fragen Sie nach ihrer bzw. seiner Expertenmeinung zu Ihren Plänen.
- Beim ERP-Gründerkredit – StartGeld stellt die KfW die Hausbank in jedem Fall immer zu 80 Prozent von der Haftung frei („Haftungsfreistellung“).
- Der ERP-Gründerkredit – Universell ist banküblich zu besichern.
- Bei einigen Förderprogrammen sind Bonität und Sicherheiten des Kunden ausschlaggebend für den Zinssatz. Für Gründerinnen und Gründer betrifft dies den ERP-Gründerkredit – Universell. Dabei werden von der KfW Preisklassen vorgegeben, in die Ihr Darlehensantrag durch Ihre Hausbank eingruppiert wird.

Bankgespräch

Förderkredite und Bankkredite müssen bei der Hausbank beantragt werden. Aber: Nicht jede Gründerin und nicht jeder Gründer hat dabei Erfolg.

Was Sie beachten sollten!

- **Vorbereitung:** 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. Erkundigen Sie sich, ob und welche Unterlagen ggf. vor dem Gespräch eingereicht werden sollen.
- **Von mehreren Stellen beraten lassen:** Rechnen Sie damit, dass nicht jede Bank vor Ort Ihr Vorhaben finanzieren wird. Vereinbaren Sie deshalb Termine bei verschiedenen Banken.
- **Rentabilität darlegen:** Damit Sie die Bank für Ihr Vorhaben gewinnen können, müssen Sie den Kundenberater von der Rentabilität Ihres Unternehmensplanes überzeugen. Schildern Sie, warum die geplanten Investitionen notwendig sind. Begründen Sie, welches Umsatz- und Ertragspotenzial die Investition schafft und wie Sie sich von der Konkurrenz abheben.
- **Berater mitnehmen:** Es spricht nichts dagegen, dass Sie einen Berater mitnehmen. Doch reden müssen hauptsächlich Sie. Ein „Banker“ würde Ihnen kaum abnehmen, dass Sie Ihre Planungen umsetzen werden, wenn Sie diese nicht einmal erklären können.
- **Sicher auftreten:** Wenn Sie nicht zeigen, dass Sie hundertprozentig hinter der geplanten Investition stehen, werden Sie die Bank nicht überzeugen. Je mehr Informationen Sie dabei über die geplante Investition geben, desto besser sind Ihre Chancen. Machen Sie dem Kundenberater klar, dass Sie ihn auch künftig gut informieren werden und an einer vertrauensvollen Zusammenarbeit interessiert sind.
- **Geschäftspartner suchen:** Knüpfen Sie Kontakte zu möglichen Geschäftspartnern. Eine Referenzliste bzw. Bestätigungen des Interesses an künftigen Aufträgen dokumentieren Ihre Erfolgsaussichten.
- **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 ein.
- **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.
- **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.
- **Förderprogramme kennen**
Bewährt hat es sich, wenn Sie die infrage kommenden Programme nennen können. Informieren Sie sich also vor dem Bankgespräch. Dann kann Ihnen auch niemand weismachen, dass kein Förderprogramm auf Ihre Investition zutrifft.
- **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.



WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Existenzgründungsportal

- Finanzierungswissen
<http://bit.ly/19SAMrM>
- BMWi-eTraining „Vorbereitung auf das Bankgespräch“
<http://bit.ly/1ljs5Rs>
- BMWi-eTraining „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“
<http://bit.ly/176kM4L>

Förderdatenbank des Bundes

www.foerderdatenbank.de

Infoletter und Broschüren

BMWi-GründerZeiten

- Nr. 06 „Existenzgründungsfinanzierung“
- Nr. 07 „Businessplan“
<http://bit.ly/17VvIAN>

- „Wirtschaftliche Förderung. Hilfen für Investitionen und Innovationen“
<http://bit.ly/184rRDv>

Informationen zur Finanzierung finden Sie im Existenzgründungsportal des BMWi unter www.existenzgruender.de

Ergänzung und Alternative zum Darlehen: Beteiligungskapital

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

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

Aber: Zur kurzfristigen Betriebsmittelfinanzierung ist es kaum geeignet. Und – es ist teurer als ein Darlehen.

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?

- Beteiligungsgesellschaften. Es gibt in Deutschland rund 200 Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Welche Gesellschaft für welches Projekt infrage kommt, ist den Informationen des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) zu entnehmen (s. Adressen). Kapitalgeber sind:
- Banken und Industrieunternehmen, aber auch private Finanziere (auch aus dem Ausland). Sie übernehmen Beteiligungen allerdings nur dann, wenn hohe Renditen (von mehr als 25 Prozent) in Aussicht stehen
- Mittelständische Beteiligungsgesellschaften (MBG) in den Bundesländern. Sie sind nicht in erster Linie gewinnorientiert und bieten Beteiligungen an, die speziell auf kleine und mittlere Unternehmen sowie Gründungen zugeschnitten sind. Gesellschafter sind Kammern, Verbände und Banken, die keinen Einfluss auf die laufende Geschäftsführung nehmen. Die mittelständischen Beteiligungsgesellschaften sind in nahezu allen Bundesländern vertreten

- Business Angels. Bei den Business Angels handelt es sich um vermögende Privatpersonen oder Unternehmer, die nicht nur Beteiligungskapital zur Verfügung stellen, sondern Gründern auch mit ihren unternehmerischen Erfahrungen zur Seite stehen

Förderung von Beteiligungen

- ERP-Beteiligungsprogramm zur Finanzierung von Errichtung, Erweiterung, Rationalisierung, Innovation, Unternehmensumstellung für Kapitalbeteiligungsgesellschaften (KfW)
- ERP-Startfonds (KfW)
- ERP-Innovationsprogramm (KfW)
- INVEST – Zuschuss für Wagniskapital (BAFA)
- High-Tech Gründerfonds (High-Tech Gründerfonds Management GmbH)
- EIF/ERP-Dachfonds (Europäischer Investitionsfonds)
- Die KfW. Mit dem ERP-Startfonds beteiligt sich die KfW an innovativen kleinen Technologieunternehmen der gewerblichen Wirtschaft in gleicher Höhe wie ein privater Leadinvestor.
- Der High-Tech-Gründerfonds. Die High-Tech Gründerfonds Management GmbH investiert Beteiligungskapital in junge Technologieunternehmen, deren Kern ein Forschungs- und Entwicklungsvorhaben ist.

Mikromezzaninfonds Deutschland

Der Fonds bietet kleinen und jungen Unternehmen sowie Existenzgründerinnen und -gründern wirtschaftliches Eigenkapital bis zu 50.000 Euro. Für die Beteiligungen aus dem Mikromezzaninfonds, die den Unternehmen für zehn Jahre zur Verfügung gestellt werden, sind keine Sicherheiten zu stellen. Zudem mischt sich der Beteiligungsgeber nicht in das Tagesgeschäft ein.

Der Mikromezzaninfonds wird aus Mitteln des ERP-Sondervermögens und des Europäischen Sozialfonds (ESF) finanziert.

Ansprechpartner ist die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft in dem Bundesland, in dem die Investition erfolgen soll.

www.mikromezzaninfonds-deutschland.de



INVEST – Zuschuss für Wagniskapital

Um die Finanzierungsbedingungen von jungen, innovativen Unternehmen zu verbessern, fördert das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie private Investoren, insbesondere Business Angels, die Gesellschaftsanteile an Start-ups erwerben, durch INVEST – Zuschuss für Wagniskapital. Der Investor erhält 20 Prozent des Kaufpreises für den Anteilserwerb zurückerstattet. Ab 2016 kann jeder Investor pro Kalenderjahr Zuschüsse für Beteiligungen in Höhe von bis zu 500.000 Euro (bisher: 250.000 Euro) erhalten.

Unternehmen und Investoren müssen u. a. folgende Voraussetzungen erfüllen, um die Förderung in Anspruch zu nehmen:

- Der Investor muss Anteile am Unternehmen erwerben und diese mindestens drei Jahre halten.
- Das kapitalsuchende Unternehmen muss unabhängig, innovativ und jünger als 10 Jahre sein. Es muss weniger als 50 Mitarbeiter (Vollzeitäquivalente) beschäftigen und einen Jahresumsatz von weniger als 10 Mio. Euro erzielen.
- Der Investor muss dem Unternehmen mindestens 10.000 Euro zur Verfügung stellen.

Bei der Suche nach einem Investor besteht für Unternehmen, die bereits einen Bescheid über die Feststellung ihrer Förderfähigkeit erhalten haben, die Möglichkeit, sich in einem Verzeichnis der förderfähigen Unternehmen registrieren zu lassen. Dieses Verzeichnis befindet sich auf der Internetseite von BAND.



Weitere Informationen: Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle
<http://bit.ly/1o2dlpa>



WEITERE INFORMATIONEN

Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V.

www.bvkap.de

Förderdatenbank des Bundes

www.foerderdatenbank.de

KfW Bankengruppe

www.kfw.de

BAND – Business Angels Netzwerk Deutschland e.V.

www.business-angels.de

High-Tech Gründerfonds

www.high-tech-gruenderfonds.de

Öffentliche Starthilfen: Förderprogramme

Bund und Länder unterstützen Ihren Start in die unternehmerische Selbständigkeit mit Förderdarlehen und Zuschüssen.

Öffentliche Fördermittel (des Bundes und der Länder) müssen Sie in der Regel bei Ihrer Hausbank (Bank oder Sparkasse, bei der Sie Ihr Geschäftskonto führen) beantragen (Ausnahme: Mikrodarlehen, Beratungskostenzuschüsse und Zuschüsse der Arbeitsagenturen und Jobcenter). Gehen Sie keine finanziellen Bindungen ein, ohne sich über Förderprogramme informiert und diese vor dem Vorhabensbeginn beantragt zu haben. Im Nachhinein werden keine Fördermittel bewilligt.

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



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

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

Informationen zu Förderprogrammen finden Sie außerdem in den kostenlosen Broschüren des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie.

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

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

- Zuschüsse zur Gründungsberatung durch die Länder
- Förderung unternehmerischen Know-hows (Bund)
- Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit
- ERP-Kapital für Gründung
- ERP-Gründerkredit – Universell
- ERP-Gründerkredit – StartGeld
- Mein Mikrokredit
- EXIST-Gründerstipendium
- Existenzgründungsdarlehen der Länder

Voraussetzung für eine Förderung

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



WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Existenzgründungsportal

- BMWi-eTraining „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“
<http://bit.ly/19M1Lsk>

Förderdatenbank des Bundes

www.foerderdatenbank.de

KfW Bankengruppe

www.kfw.de

Infoletter und Broschüren

BMWi-GründerZeiten

- Nr. 06 „Existenzgründungsfinanzierung“
- Nr. 07 „Businessplan“
<http://bit.ly/17VvIAN>
- „Wirtschaftliche Förderung. Hilfen für Investitionen und Innovationen“
<http://bit.ly/184rRDv>

Geld gegen Vertrauen: Sicherheiten und Bürgschaften

Vertrauen ist gut – Sicherheiten sind besser: Jedes Kreditinstitut vertraut darauf, dass es das verliehene Geld wieder zurückbekommt. Für alle Fälle erwartet die Bank oder Sparkasse aber auch Sicherheiten, die sie bei einem Kreditausfall verwerten kann. Stehen dem Kreditnehmer keine Sicherheiten zur Verfügung, kann auch eine Bürgschaft weiterhelfen.

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, um Zinszahlungen und Tilgungsraten zu leisten. 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.

! Zusätzliches Eigenkapital kann „bilanztechnisch“ mit dem ERP-Kapital für Gründung geschaffen werden.

- **„Bewertbare“ Sicherheiten**
In der Regel werden von der Hausbank bei einer Kreditvergabe „bankübliche“ Sicherheiten verlangt. Dafür überträgt der Kreditnehmer 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“.

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

darauf an, ein überzeugendes Unternehmenskonzept zu erarbeiten bzw. vorzustellen und fachliche sowie kaufmännische Qualifikationen nachzuweisen.

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 (max. 1,25 Mio. Euro). 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! 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 tragfähigen Vorhaben.

Wie bewerten Banken Sicherheiten?

Banken und Sparkassen bewerten die angebotenen bzw. eingeforderten Kreditsicherheiten mit Blick auf einen möglichen Verwertungserlös. Von diesem Beleihungswert nehmen sie dann in einem zweiten Schritt noch einen Sicherheitsabschlag vor. Dieser Abschlag vom Beleihungswert, der je nach Wertschwankung oder schneller Verwertbarkeit unterschiedlich hoch ausfallen kann, ergibt die Beleihungsgrenze. Die nachfolgenden Prozentangaben sind Orientierungswerte, die mitunter auch verhandelbar sind, da es weder gesetzliche Vorschriften noch einheitliche Richtlinien für die Bewertung von Kreditsicherheiten gibt – außer bei Hypothekenbanken und Versicherungen.

Grundstücke	60 bis 80 Prozent der von den Kreditinstituten ermittelten Beleihungsgrenzen
Bank- und Bausparguthaben	100 Prozent des Nennwertes
Lebensversicherungen	100 Prozent des Rückkaufwertes
Forderungen	
gegen die öffentliche Hand:	90 Prozent des Forderungsbetrages
gegen sonstige Kunden:	0 bis 100 Prozent des Forderungsbetrages; je nach Bonität des Kunden
Steuererstattungsansprüche:	100 Prozent des Erstattungsanspruches
Wertpapiere	
Bundesschatzbriefe:	100 Prozent des Zeitwertes
Schuldverschreibungen öffentlicher Stellen:	80 Prozent des Kurswertes
sonstige Schuldverschreibungen:	60 bis 80 Prozent des Kurswertes
an inländischer Börse notierte Aktien:	60 Prozent des Kurswertes
an ausländischer Börse notierte Aktien:	40 bis 50 Prozent des Kurswertes
Aktienfonds:	60 Prozent des Kurswertes
Rentenfonds:	60 bis 80 Prozent des Rücknahmepreises
Zertifikate offener Immobilienfonds:	70 Prozent des Rücknahmepreises
Bürgschaften	
einer inländischen (Bürgschafts-)Bank:	100 Prozent des Bürgschaftsbetrages
von fremden Dritten:	0 bis 100 Prozent; je nach Bonität des Bürgen
von Ehepartner:	ohne Bewertung
Sonstiges	
Warenlager:	50 Prozent des Einstandswertes (von Handelsware und Vorräten)
Ladeneinrichtung:	40 Prozent des Zeitwertes
Maschinen und Geschäftsausstattung:	50 Prozent des Zeitwertes
Fahrzeuge:	50 Prozent des Zeitwertes (Schwacke-Liste)
Edelmetalle:	40 bis 50 Prozent des Zeitwertes

Diese Aufstellung soll nur erste Hinweise geben und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl sie mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann keine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit übernommen werden.

Quelle: IHK Hannover 2015

Wo und wie werden Ausfallbürgschaften beantragt?

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



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

Keine Un-Sicherheiten

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

Kapitallebensversicherung

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

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.



WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Existenzgründungsportal

- Bürgschaften und Garantien
<http://bit.ly/13IMo1b>

Förderdatenbank des Bundes

www.foerderdatenbank.de

Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e.V.

www.vdb-info.de

Infoletter und Broschüren

BMWi-GründerZeiten

- Nr. 14 „Sicherheiten – Bürgschaften – Rating“
<http://bit.ly/17VvIAN>
- „Wirtschaftliche Förderung. Hilfen für Investitionen und Innovationen“
<http://bit.ly/184rRDv>

Mieten statt kaufen: Leasing

Anstatt über einen Kredit notwendige Geräte, Maschinen, Computer, Kopierer oder Fahrzeuge anzuschaffen, können Gründerinnen und Gründer fast alle Gegenstände auch leasen.

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

Existenzgründung und Leasing

Drei Leasingaspekte sind für Gründerinnen und Gründer besonders wichtig:

- **Leasing und Liquidität**

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

- **Leasing und Steuervorteile**

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

- **Leasing und Service**

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

KLEINSTLEASING

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

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

WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Existenzgründungsportal

- Leasing

<http://bit.ly/16WhtN4>

Infoletter und Broschüren

BMWi-GründerZeiten

- Nr. 06 „Existenzgründungsfinanzierung“
- Nr. 07 „Businessplan“

<http://bit.ly/17VvIAN>



6. Die Formalitäten



Passend für jeden Zweck: Rechtsform

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

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

Anders verhält es sich bei den Kapitalgesellschaften. Zu ihnen gehören die Gesellschaft mit beschränkter Haftung GmbH, die Unternehmungsgesellschaft (haftungsbeschränkt)

UG und die Aktiengesellschaft AG. 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. Neben dieser groben Einteilung in Kapital- und Personengesellschaften beinhalten die verschiedenen Rechtsformen aber noch weitere Besonderheiten. So gibt es zum Beispiel je nach Rechtsform unterschiedliche Regelungen für die Angaben in Geschäftsbriefen. Dadurch erhalten Ihre Geschäftspartner die Möglichkeit, sich über die wesentlichen Verhältnisse Ihres Unternehmens zu informieren.

Welche Rechtsform passt zu Ihnen?

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

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

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

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

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

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

- **Wie hoch ist Ihre Steuerbelastung?**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- **Wer stellt Ihnen Ihr Startkapital zur Verfügung?**

Die Rechtsform spielt vor allem dann eine Rolle, wenn Beteiligungskapitalgeber mit einbezogen werden. Wichtig ist, 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“. Auch Rechtsformen wie die GmbH, UG, AG, aber auch die OHG und KG gelten ebenfalls als Kaufleute. Wer dagegen einfache, überschaubare Geschäftsbeziehungen hat, ist kein Kaufmann. Diese Kleingewerbetreibenden haben aber die Möglichkeit, sich freiwillig – mit allen Rechten und Pflichten – ins Handelsregister eintragen zu lassen.

EINZELUNTERNEHMEN

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

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

PERSONENGESELLSCHAFTEN

Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR- oder BGB-Gesellschaft) – Einfache Partnerschaft		
Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung
Kleingewerbetreibende, Freiberufler	• mind. zwei Gesellschafter • formfreier Gesellschaftsvertrag • kein Mindestkapital	Gesellschafter haften für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft gegenüber Gläubigern als Gesamtschuldner persönlich.

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

Partnergesellschaft (PartG) und Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung (PartG mbB)– Für Freiberufler		
Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung
Freie Berufe (je nach Berufsrecht)	• mind. zwei Gesellschafter • schriftlicher Partnerschaftsvertrag • Eintragung ins Partnerschaftsregister • kein Mindestkapital	PartG: 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. PartG mbB: Für fehlerhafte Berufsausübung haftet nur die Gesellschaft mit ihrem Gesellschaftsvermögen. Die Haftung einzelner Partner für persönliche Fehler entfällt. Für die Verbindlichkeit der Partnerschaft (z.B. Miete oder Ansprüche auf Arbeitsentgelt) haften auch hier die Partner mit ihrem Privatvermögen.

- Für Berufsgruppen, denen die Rechtsform der GmbH verwehrt oder zu aufwändig ist, ist die Partnerschaftsgesellschaft eine attraktive Alternative zur Sozietät (GbR).
- Für Kooperationen unterschiedlicher Freier Berufe ist diese Form geeignet.
- Gesellschafter müssen eine Haftpflichtversicherung abschließen.

Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung (PartG mbB) – Für Freiberufler

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung
Insbesondere für Kanzleien und andere freiberufliche Zusammenschlüsse, in denen die Partner hoch spezialisiert in Teams zusammenarbeiten.	• mind. zwei Gesellschafter • schriftlicher Partnerschaftsvertrag • Eintragung ins Partnerschaftsregister • kein Mindestkapital • Bei der Anmeldung einer PartG mbB muss der Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung vorliegen, die für die gesamte Partnerschaft gilt. Die Mindestversicherungssummen regelt das jeweilige Berufsrecht.	Die Haftung ist beschränkt auf die Versicherungssumme der Berufshaftpflichtversicherung. Keiner der Partner haftet persönlich.

- Darüber hinaus gelten für die Gründung und Anmeldung dieselben Regeln wie bei der Partnerschaftsgesellschaft.

Offene Handelsgesellschaft (OHG) – Hohes Ansehen

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

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



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

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

GmbH & Co. KG – Vielseitige Möglichkeiten		
Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung
Kaufleute, die zusätzliches Kapital benötigen, oder Gesellschafter, die keine persönliche Haftung übernehmen wollen und von der Geschäftsführung ausgeschlossen werden können. Besonderheit: Persönlich haftender Gesellschafter ist die GmbH.	• ein oder mehrere Komplementär(e) • ein oder mehrere Kommanditist(-en) • formfreier Gesellschaftsvertrag • Eintragung ins Handelsregister • Mindestkapital für die GmbH	Es handelt sich um eine KG, bei der statt einer natürlichen Person eine GmbH persönlich haftende Gesellschafterin (Komplementärin) ist. Daher ist deren Haftung im Ergebnis wie bei einer GmbH beschränkt. Der Kommanditist haftet persönlich bis zur Höhe seiner Einlage. Die persönliche Haftung ist ausgeschlossen, soweit die Einlage geleistet ist.

- Gründungsformalitäten sind aufwändiger als bei den oben genannten Rechtsformen.
- Die Gesellschafter der GmbH sind meist gleichzeitig die Kommanditisten der KG.
- Von der Höhe der Vermögenseinlage der GmbH (Komplementärin) und der jeweiligen Kommanditisten hängen die jeweiligen Entscheidungsbefugnisse und natürlich auch die Verteilung der Gewinne und Verluste ab.

KAPITALGESELLSCHAFTEN

GmbH – Gesellschaft mit beschränkter Haftung		
Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung
Unternehmer, die die Haftung beschränken oder nicht aktiv mitarbeiten wollen	• mind. ein Gesellschafter (Ein-Personen-GmbH) • Eintragung ins Handelsregister • Gesellschaftsvertrag oder Musterprotokoll (bei einfachen Gründungen, bspw. max. drei Gesellschafter) • beide müssen notariell beurkundet werden • Mindeststammkapital: 25.000 Euro	beschränkt auf Gesellschaftsvermögen

GmbH-Variante: Unternehmergeellschaft (UG) (haftungsbeschränkt)

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung
Gründer kleiner Unternehmen, die die Haftung beschränken wollen	• mind. ein Gesellschafter • Gesellschaftsvertrag oder Musterprotokoll bei einfachen Gründungen • beide müssen notariell beurkundet werden • Eintragung ins Handelsregister • Mindeststammkapital: 1 Euro (Höhe der Kapitalausstattung sollte sich aber nach dem tatsächlichen Bedarf richten)	beschränkt auf Gesellschaftsvermögen

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



Gesellschafter haften zusätzlich mit Privatvermögen bei persönlichen Krediten oder Bürgschaften. Sie haften auch persönlich bei Verstößen gegen die strengen Regeln des GmbH-Gesetzes 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

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

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

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

-
- Unternehmen mit Sitz in einem der EU-Mitgliedstaaten steht es frei, eine Rechtsform aus einem der EU-Mitgliedstaaten zu wählen.
-

WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Existenzgründungsportal

- eTraining „Rechtsformen“
<http://bit.ly/17r1IWC>

Infoletter und Broschüren

BMWi-GründerZeiten

- Nr. 11 „Rechtsformen“
<http://bit.ly/17VvIAN>



Nomen est omen: Der Name des Unternehmens

Jedes Unternehmen hat einen Namen. Aber nicht irgendeinen. Entscheidend ist u. a., welche Rechtsform das Unternehmen hat. Übrigens: Viele Existenzgründer sprechen auch von der „Firma“. Eine Firma haben aber nur Unternehmen, die im Handelsregister eingetragen sind, alle anderen tragen eine Geschäfts- oder Unternehmensbezeichnung.

Bezeichnung von Unternehmen, die nicht im Handelsregister eingetragen sind:

a. Kleingewerbetreibende (Einzelunternehmen)

Kleingewerbetreibende, die nicht im Handelsregister eingetragen sind, können eine Fantasie-, Branchen- oder Tätigkeitsbezeichnung für ihr Geschäft führen. Die Industrie- und Handelskammern empfehlen allerdings, auch mit dem Vor- und Nachnamen aufzutreten, selbst wenn dazu keine gesetzliche Verpflichtung besteht. Im Geschäftsverkehr (auf Briefen, Rechnungen, im Impressum o. ä.) muss in jedem Fall neben der Geschäftsbezeichnung oder am Seitenende der Vor- und Nachname und eine ladungsfähige Anschrift angegeben werden. Bei Kommunikation und Handel im Internet sind zudem § 5 und § 6 des Telemediengesetzes zu beachten.

Der Namenszusatz darf nicht irreführend sein. Vor allem muss er stimmen. Wer nur eine kleine handwerkliche Produktion vorhält, darf sich nicht als „Fabrik“ bezeichnen. Auch darf nicht der Eindruck entstehen, dass Ihr Unternehmen im Handelsregister eingetragen ist oder eine andere Rechtsform hat. Eine „Firma“ bezieht sich zum Beispiel nur auf Unternehmen, die im Handelsregister eingetragen sind. Eine „AG“ wiederum gilt ausschließlich als Kürzel für eine Aktiengesellschaft. Schon die Endung „...ag“ kann auf eine Aktiengesellschaft schließen lassen (z. B. „xyzag“). Auch die Aufnahme des Ortsnamens oder gar von Zusätzen wie „Deutsche“ oder „Europäische“ kann im Einzelfall den falschen Eindruck erwecken, dass Ihr Geschäft eine besondere Bedeutung an dem genannten Ort oder in der Region hat.

Alle Regelungen dazu, wie Dienstleistungserbringer im allgemeinen Geschäftsverkehr auftreten müssen, finden sie in § 2 Abs. 1 der Dienstleistungs-Informationspflichten-Verordnung.

b. Freiberufler

Für Freiberufler gelten weitgehend auch die oben aufgeführten Bestimmungen bei der Unternehmensbezeichnung. Zusätze wie Branchenbezeichnungen und Phantasienamen sind ebenfalls unter den oben genannten Bedingungen erlaubt.

Um keine Missverständnisse zwischen einer gewerblichen und freiberuflichen Tätigkeit aufkommen zu lassen, sollten Freiberufler, wenn sie eine zusätzliche Berufs- bzw. Branchenbezeichnung aufnehmen, darauf achten, dass diese

tatsächlich einem Freien Beruf entspricht, auch um falsche Vorstellungen bei Behörden, z. B. beim Gewerbeamt oder gar Finanzamt, zu vermeiden.

c. Gesellschaften

Für die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR oder auch BGB-Gesellschaft) gelten dieselben Regeln und Empfehlungen wie bei Kleingewerbetreibenden ohne Handelsregistereintrag (linke Spalte). Es dürfen alle Zusätze verwendet werden, die auch beim Einzelunternehmer zulässig sind, z. B. Branchen-, Etablissement- oder Geschäftsbezeichnungen und Phantasienamen. Häufig wird auch der Zusatz „GbR“ verwendet.

Bei der – ausschließlich Freiberuflern vorbehaltenen – Rechtsform der Partnerschaftsgesellschaft (PartG) müssen der Name mindestens eines Partners, der Zusatz „und Partner“ oder „Partnerschaft“ sowie die Berufsbezeichnungen aller in der Partnerschaft vertretenen Berufe im Namen enthalten sein. Der Begriff „Partner“ ist bei allen anderen Rechtsformen irreführend und daher verboten. Die Beifügung von Vornamen ist nicht erforderlich. Ansonsten gelten hinsichtlich des Namens dieselben Grundsätze wie bei der GbR.

Bezeichnung von Unternehmen, die im Handelsregister eingetragen sind

Unternehmen, die im Handelsregister eingetragen sind (eingetragener Kaufmann, oHG, KG, GmbH u. a.), haben eine Firma als „Name des Kaufmanns“. Die Firma kann die Tätigkeit des Unternehmens beschreiben (Sachfirma), die Namen der Gesellschafter wiedergeben (Personenfirma), als Phantasiefirma oder auch als Kombination dieser Möglichkeiten gebildet werden. Man muss sie nicht als Wort aussprechen können, es reicht, wenn sie artikulierbar ist (z. B. „HM & A GmbH“). Sie muss zur Kennzeichnung geeignet sein und Unterscheidungskraft besitzen. Eine wichtige Rolle bei der Firmenbildung spielen die §§ 18 und 30 des Handelsgesetzbuches (HGB). Die Firma darf demnach keine Angaben enthalten, die geeignet sind, über geschäftliche Verhältnisse, die für die angesprochenen Verkehrskreise wesentlich sind, irrezuführen. Nach § 30 HGB muss sich die Firma zudem von allen an demselben Ort oder in derselben Gemeinde bereits bestehenden und in das Handelsregister oder das Genossenschaftsregister eingetragenen Firmen unterscheiden.

Beispiele für zulässige Firmen:

- Sachfirma: Medico Gesellschaft für Medizintechnik mbH
- Namensfirma: Maria Meister e.K.; Kaiser & Bauer OHG
- Phantasiefirma: Sisyphe AG

Genannt werden muss in jedem Fall die Rechtsform, um die Haftungsverhältnisse deutlich zu machen. Beispiel: GmbH, UG (haftungsbeschränkt), OHG, KG, AG oder auch GmbH & Co. KG. Die Firma muss bei Einzelkaufleuten die Bezeichnung „eingetragener Kaufmann“, „eingetragene Kauffrau“ oder eine allgemein verständliche Abkürzung dieser Bezeichnung, insbesondere „e.K.“, „e.Kfm.“ oder „e.Kfr.“, enthalten (s. § 19 HGB).

Unternehmensnamen schützen

Unternehmen, die im Handelsregister eingetragen sind, genießen einen gewissen Schutz ihres Namens in ihrem Handelsregisterbezirk. Da jede neue Firma sich nach § 30 HGB von den am selben Ort bestehenden und in das Handelsregister eingetragenen Firmen deutlich unterscheiden muss, kann ein „Newcomer“ nicht eine bereits vergebene Firma zur Eintragung in das Handelsregister wählen. In Zweifelsfällen prüft dies die IHK auf Anfrage des Registergerichts.

Außerdem wird der Name eines jeden Unternehmens (unabhängig von der Eintragung im Handelsregister) durch und mit dem tatsächlichen Beginn der Benutzung geschützt, insbesondere durch das Wettbewerbsrecht. Dieser Schutz beschränkt sich jedoch grundsätzlich auf denjenigen Markt, in dem das jeweilige Unternehmen tätig ist und in dem noch mit seiner werbenden Tätigkeit gerechnet werden kann.

Wollen Sie den Namenszusatz Ihres Unternehmens intensiver schützen, kommt eine Markeneintragung beim Deutschen Patent- und Markenamt in München infrage. Eine solche Eintragung ist allerdings mit relativ hohen Kosten verbunden. Vorteil der Markenmeldung ist u.a., dass eine Marke nicht nur Schutz in dem Gebiet genießt, u.a., in dem sie tatsächlich benutzt wird, sondern innerhalb des gesamten Territoriums ihrer Anmeldung. Nützlich ist dies, wenn das Unternehmen in Zukunft seine Tätigkeit nach und nach ausweitet.

Quelle: Deutscher Notarverein e.V.

BERATUNG

Bei der Wahl der Firma/Geschäftsbezeichnung können Sie sich von der für Sie örtlich zuständigen Industrie- und Handelskammer beraten lassen. Diese prüft auch, ob es im Kammerbezirk bereits Unternehmen gibt, die genauso oder so ähnlich heißen. Achten Sie darauf, dass Sie keine fremden Marken- oder Wettbewerbsrechte verletzen. Sie sollten vor Aufnahme der Geschäftstätigkeit prüfen lassen, ob die von Ihnen beabsichtigte Firma/Geschäftsbezeichnung bereits für Dritte markenrechtlich geschützt ist. Hier kann ein im Markenrecht versierter Rechtsanwalt Hilfestellung leisten. Eine deutschlandweite Identitätsrecherche nach Firmen- und Markennamen erstellt kostengünstig die IHK Erfurt (www.erfurt.ihk.de). Eventuell ist es sinnvoll, für die von Ihnen beabsichtigte Bezeichnung selbst Markenschutz in Anspruch zu nehmen.

WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Existenzgründungsportal

- Unternehmensname
<http://bit.ly/19519cV>

IHK-Finder

www.dihk.de

Deutsches Patent- und Markenamt

www.dpma.de

Alles mit rechten Dingen: Anmeldungen und Genehmigungen

Wer sich beruflich selbständig macht, kommt nicht darum herum, eine Reihe von Anmeldeformalitäten und gesetzlichen Vorschriften zu beachten.

Gewerbeamt

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

Mit der Gewerbebeanmeldung werden in der Regel folgende Behörden automatisch 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 Fragen direkt klären zu können.

Handelsregister

Kaufleute müssen sich beim zuständigen Amtsgericht in das Handelsregister eintragen und diese Eintragung von einem Notar beglaubigen lassen. Rechtliche Grundlage hierfür ist das Handelsgesetzbuch (HGB). Es legt z. B. fest, dass Kaufleute den Zusatz e. K. führen, Bilanzen aufstellen oder auch in ihren Geschäftsbriefen bestimmte Angaben berücksichtigen müssen. Kaufmann im Sinne des HGB ist, wer ein „Handelsgewerbe betreibt“. Ein „Handelsgewerbe ist jede Art Gewerbebetrieb, es sei denn, dass das Unternehmen nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert“ (§ 1 HGB). Zu den Kaufleuten zählen außerdem die Rechtsformen GmbH/UG, AG sowie OHG, KG und GmbH & Co. KG.

Einzelunternehmen oder BGB-Gesellschaften (= GbR), deren Geschäftsumfang, Umsatz und Vermögen vergleichsweise klein bzw. gering sind, müssen sich nicht im Handelsregister eintragen – können dies aber auf freiwilliger Basis tun. Aus

der GbR entsteht dann entweder eine OHG oder KG. Ohne Handelsregistereintrag bildet für ihren Geschäftsbetrieb das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) und nicht das HGB die rechtliche Grundlage.

Freiberuflich Tätige werden ebenfalls nicht im Handelsregister eingetragen. Freiberufler, die eine Partnerschaftsgesellschaft gründen, werden ins Partnerschaftsregister aufgenommen.

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

Finanzamt

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

Üben Sie eine freiberufliche Tätigkeit aus, müssen Sie dies innerhalb eines Monats nach Aufnahme der Tätigkeit dem Finanzamt mitteilen. Zuständig ist das Finanzamt, in dessen Bezirk Sie Ihren Wohnsitz haben. Es genügt eine formlose Anmeldung. Sie erhalten im Anschluss ebenfalls einen „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung“.



Auch hier gilt: Bitte beantworten Sie diese Fragen sorgfältig und schätzen Sie Ihre Umsatz- und Gewinnerwartungen realistisch ein. Klären Sie vorab, ob Ihre Tätigkeit auch tatsächlich zu den Freien Berufen gehört. Im Zweifelsfall entscheidet das Finanzamt darüber.

Arbeitsagentur

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

 Seite 85

Berufsgenossenschaft (BG)

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

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

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

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

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

Gesundheitsamt

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

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

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

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

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

Heilpraktikerinnen und Heilpraktiker benötigen eine Erlaubnis vom zuständigen Gesundheitsamt.

Bauamt

Wenn Sie Wohnräume künftig als Betriebsräume nutzen wollen, müssen Sie eine Nutzungsänderung beim zuständigen Bauamt beantragen. Die Planung gewerblicher Um- und Neubauten sollte ebenfalls rechtzeitig mit dem Bauamt abgestimmt werden.

Gewerbeaufsichtsamt

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

Umweltamt

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

Versorgungsunternehmen

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

Besondere Genehmigungen

Für verschiedene Gewerbebezüge besteht eine besondere Genehmigungspflicht.

- **Handwerk:** Die Meisterpflicht ist auf die zulassungspflichtigen Handwerke beschränkt. Alle übrigen Handwerke sind zulassungsfrei. Ihre selbständige Ausübung setzt keinen Befähigungsnachweis voraus.
 - Bis auf wenige Ausnahmen 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.
 - 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 besteht ein erleichterter Zugang zum Handwerk.
 - Neuen Handwerksunternehmen wird in den ersten vier Jahren nach der Existenzgründung eine abgestufte Befreiung von den Kammerbeiträgen gewährt.  Seite 27
 - Für die selbständige Ausführung einfacher handwerklicher Tätigkeiten besteht ein erleichterter Zugang. 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 die Teilnahme an einer Unterrichtung für Beschäftigte und 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 verkammerten Freien Berufen zählt (z. B. Rechtsanwälte, Ärzte oder Steuerberater), braucht bestimmte Zulassungen, um sich selbständig zu machen. Bei den nicht-verkammerten Freien Berufen (z. B. Künstler, Schriftsteller, Wissenschaftler) bedarf es keiner besonderen Genehmigung.

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

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

Sozialversicherung

Informationen zur persönlichen Absicherung von Selbständigen und zur Sozialversicherung Ihrer Mitarbeiter finden Sie auf  Seite 78 bzw. 88.



WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Existenzgründungsportal

- Behörden
<http://bit.ly/18Mmojo>

BMWi-Behördenwegweiser

www.bmwi-wegweiser.de

Infoletter und Broschüren

BMWi-GründerZeiten

- Nr. 26 „Erlaubnisse und Genehmigungen“
<http://bit.ly/17VvIAN>

Klare Verhältnisse: Verträge und Verhandlungen

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

Kaufvertrag

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

Arbeitsvertrag

Als Arbeitgeber können Sie grundsätzlich frei entscheiden, mit wem und unter welchen Bedingungen Sie einen Arbeitsvertrag abschließen. Allerdings müssen Sie bestehende Tarifverträge beachten. Bitte informieren Sie sich daher, ob es für Ihren Betrieb bzw. Ihre Branche einen für verbindlich erklärten Tarifvertrag gibt. Tarifverträge legen in der Regel Mindestvoraussetzungen für die Einstellung und Arbeitsverträge von Mitarbeitern fest. Diese Vertragsbedingungen dürfen nicht zu Ungunsten des Arbeitnehmers geändert werden.

Mietvertrag

In „Geschäftsraummietverträgen“ kommt es häufig vor, dass diese für einen befristeten Zeitraum von drei, fünf oder mehr Jahren abgeschlossen werden. In dieser Zeit ist eine ordentliche Kündigung des Mietverhältnisses ausgeschlossen, so dass das Mietverhältnis grundsätzlich bis zum Ablauf der Befristung aufrechterhalten werden muss. Bei der Anmietung von Geschäftsräumen sollten Sie versuchen, sich im Mietvertrag eine Berechtigung zur Untervermietung einräumen zu lassen. Damit haben Sie die Möglichkeit, einen Teil oder auch die ganzen Mieträume weiterzuvermieten, wenn die Geschäfte schlechter gehen sollten.

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.



Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

Vielen Verträgen liegen die „Allgemeinen Geschäftsbedingungen“ (AGB) zugrunde. Dabei handelt es sich in der Regel um das „Kleingedruckte“ eines Vertrags. Allerdings sind Ihnen als Unternehmerin bzw. Unternehmer dabei Grenzen gesetzt: AGB müssen den gesetzlichen Anforderungen des Bürgerlichen Gesetzbuchs entsprechen. Von daher ist es sinnvoll, sie von einem Anwalt prüfen zu lassen.

Verhandlungen

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

Typische Verhandlungspartner

Gründer und (junge) Unternehmer verhandeln hauptsächlich

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



TYPISCHE PROBLEME

- Verhandlungen mit Banken und Sparkassen scheitern oft daran, dass Gründer oder junge Unternehmer ihr Vorhaben nicht überzeugend vertreten.
- Verhandlungen mit Kunden empfinden viele Gründer oder junge Unternehmer als lästig und unangenehme „Anbiederung“.
- Verhandlungen mit Kunden und Lieferanten verursachen vielen Gründern oder jungen Unternehmern Gefühle von Unsicherheit und Angst.
- Verhandlungen mit Kunden und Lieferanten enden für Gründer oder junge Unternehmer manches Mal unbefriedigend, wenn sie es nicht schaffen, ihre Ziele zu erreichen.
- Verhandlungen mit Mitarbeitern sind anfangs ungewohnt, da man die Grenzen nicht kennt (Mitarbeiter geben oft nach, um ihren Arbeitsplatz nicht zu gefährden).



TIPPS FÜR VERHANDLUNGEN

Verhandlungen mit Banken und Sparkassen

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

Verhandlungen mit Kunden

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

Verhandlungen mit Lieferanten

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

Verhandlungen mit Mitarbeitern

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



WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Existenzgründungsportal

- Recht und Verträge
<http://bit.ly/14HcT1H>
- Verhandlungstipps
<http://bit.ly/1fGLncQ>
- BMWi-eTraining „Vorbereitung auf das Bankgespräch“
<http://bit.ly/12sHTov>



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. Grundstücksübergaben 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?

4. Handelsgebräuche und Gepflogenheiten

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

5. Gesetzliche Regelungen

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

6. Sprache

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

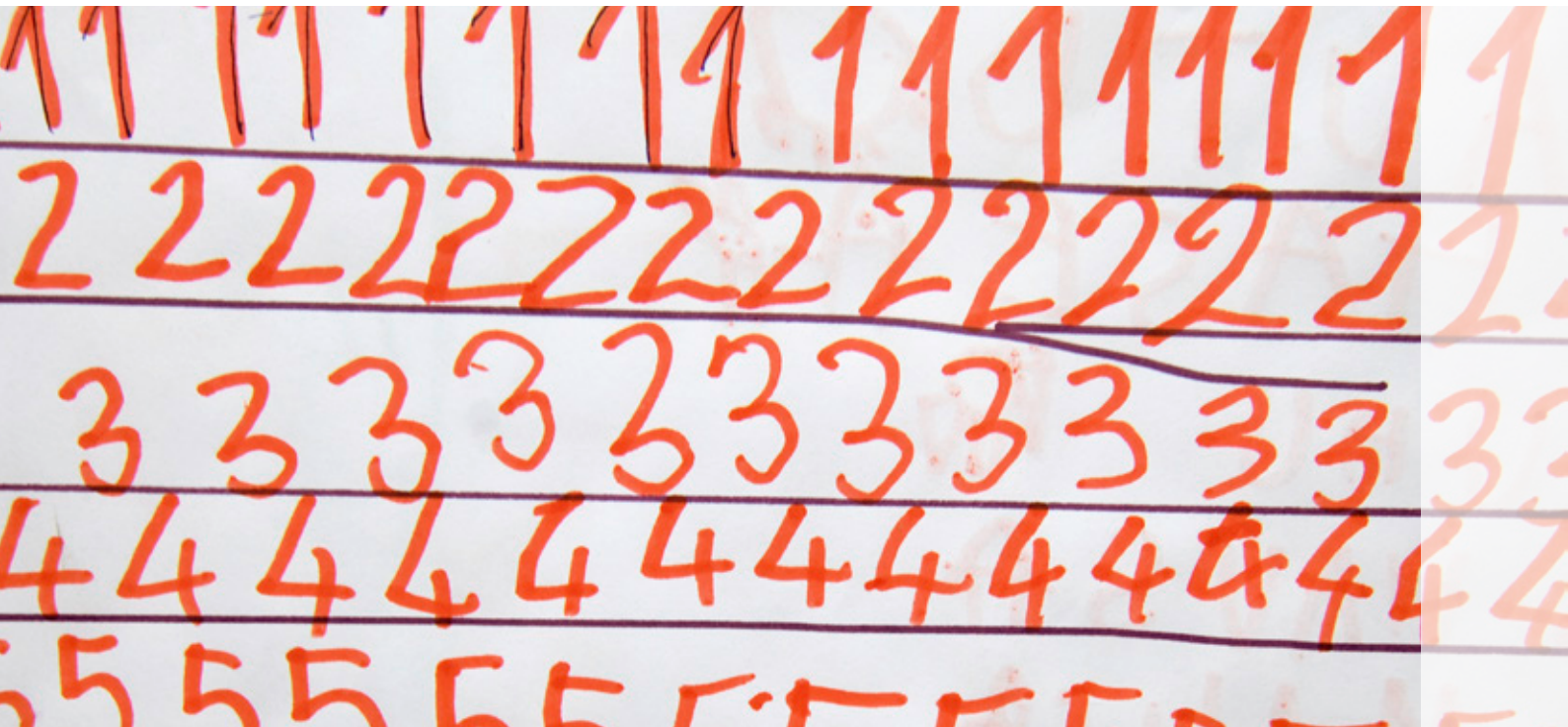
7. Online-Handel im Internet

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



Formfreie Verträge können in der Regel (soweit nichts anderes vereinbart ist) auch per Fax oder per E-Mail geschlossen werden; bei E-Mails ist allerdings eine qualifizierte elektronische Signatur empfehlenswert.

7. Das Kaufmännische Einmaleins



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

Um festzustellen, wie es um die Einnahmen und Ausgaben, die Zahlungsfähigkeit (Liquidität), die Kosten und die Leistungsfähigkeit, also Rentabilität und Gewinne, in Ihrem

Unternehmen steht, stehen Ihnen eine Reihe von Instrumenten zur Verfügung, die Ihnen bei der Beantwortung der folgenden Fragen helfen:

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

Welche Einnahmen und Ausgaben habe ich? Buchführung

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

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

Einfache Buchführung

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

• Konten anlegen:

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

• Überblick über Einnahmen und Ausgaben:

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

Doppelte Buchführung

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

• Zwei Buchungen pro Geschäftsvorgang:

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

• Soll und Haben:

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

Buchführungspflicht

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

- alle Kaufleute
- gewerbliche Unternehmen mit
 - Umsätzen von mehr als 500.000 Euro (ab 2016: 600.000 Euro) im Kalenderjahr oder
 - Gewinn aus Gewerbebetrieb von mehr als 50.000 Euro (ab 2016: 60.000 Euro).
- Die Rechtsformen GmbH/UG, AG sowie OHG, KG und GmbH & Co. KG gelten immer als Kaufleute, egal womit sie sich befassen.
- Nicht buchführungspflichtig sind alle anderen Nicht-Kaufleute, Betriebe der Land- und Forstwirtschaft sowie Freiberufler.



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



WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Unternehmensportal

- Buchführung
<http://bit.ly/1HpWQDS>

EINFACHE BUCHFÜHRUNG (BEISPIEL FÜR KONTENEINTEILUNG)**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 usw.)

Mieten (inkl. Nebenkosten)

Versicherungen

Werbe- und Reisekosten (inkl. Bewirtungsaufwand)

Anschaffungen bis 410 Euro netto

Finanzierungskosten (Leasingraten, Zinsen)

sonstige Ausgaben

= Summe Ausgaben**= Überschuss (Gewinn)/Fehlbetrag**

Ist mein Unternehmen zahlungsfähig? Liquiditätsplanung

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

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



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

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

Überlegen Sie:

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

- Welche eigenen Reserven können Sie einbringen, wenn das Geld knapp wird?

Die für die Liquiditätsplanung erforderlichen Zahlen finden Sie:

- in den Kontoauszügen Ihres Geschäftskontos
- in der Übersicht Ihrer offenen Forderungen, also der noch nicht bezahlten Rechnungen Ihrer Kunden
- in der Übersicht Ihrer offenen Verbindlichkeiten, also Ihren noch nicht bezahlten Rechnungen Ihrer Lieferanten
- in den Arbeits-, Miet-, Versicherungs-, Kredit- und Leasingverträgen

Mögliche Hilfen bei drohender Unterdeckung:

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



WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Unternehmensportal

- Liquiditätsplan
<http://bit.ly/1iMZfXv>

Angaben in Euro

1. Monat

2. Monat

3. Monat

$$\left(\begin{array}{c} \vdots \end{array} \right)$$
$$(\dots)$$
$$\left(\begin{array}{c} \vdots \end{array} \right)$$

Bestand an flüssigen Mitteln (Kasse, Bank)

Zahlungseingänge (Umsatzerlöse,
sonstige Einnahmen, Privateinlagen)

Summe verfügbare Mittel

Ausgaben

Löhne, Gehälter

Sozialabgaben

Lieferanten

Bareinkäufe

Marketing

Vertrieb

Investitionen

Kreditzinsen

Kredittilgung

Miete, Nebenkosten

Mehrwertsteuer

Versicherung

Privatentnahmen

Sonstige Ausgaben

Summe Ausgaben

+/- Überschuss/Fehlbetrag
vom Vormonat

Ergebnis Liquidität

Welche Kosten habe ich? Kostenrechnung

Gewinn ist Umsatz minus Kosten. Wer also einen Gewinn erwirtschaften will, muss deutlich mehr Einnahmen als Ausgaben vorweisen können. Um keine Verluste zu erwirtschaften, sollten Unternehmerinnen und Unternehmer genau wissen, welche Ausgaben anfallen.

Neben verschiedenen Kostenrechnungssystemen, die in großen Unternehmen eingesetzt werden, gibt es auch die Kostenartenrechnung. Sie eignet sich vor allem für kleine Unternehmen.

Kostenartenrechnung

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

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

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

Typische Kosten im Unternehmen

- Raumkosten/Miete
- Energiekosten
- Reparatur/Instandhaltung
- Gebühren, Beiträge, Versicherung
- Gewerbesteuer, sonstige Steuern
- Fahrzeugkosten
- Kosten aus Leasingverträgen
- Werbe- und Reisekosten
- Vertriebskosten
- Telekommunikation



WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Unternehmensportal

- Kostenrechnung
<http://bit.ly/1UHGnF>

Welche Preise soll ich nehmen? Preiskalkulation

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

Kostenpreis

Bei der Preiskalkulation sollten Sie zunächst einen Kostenpreis ermitteln: Welche Kosten verursacht es im Unternehmen, Ihr Produkt einzukaufen, herzustellen und zu verkaufen bzw. Ihre Dienstleistung zu erbringen? Diese Frage beantwortet vor allem Ihre Kostenartenrechnung: Hier können Sie feststellen, welche Kosten direkt auf Herstellung und Verkauf von Produkten bzw. die Erbringung von Dienstleistungen entfallen (z. B. Wareneinkauf) und welcher

Anteil der Gemeinkosten (z. B. Bürokosten) dazukommt. In aller Regel gilt: Der Verkaufspreis sollte alle dazugehörigen Kosten plus einen Gewinn abdecken.



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

Marktpreis

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

Wenn der Kostenpreis über dem Marktpreis liegt

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

Entweder

- **Neue Kunden:** Welche Kunden würden den Kostenpreis bezahlen? Wer und wo sind diese Kunden?

Oder

- **Neuer Preis:** Wo und wie können Sie Kosten einsparen? Womöglich lässt sich der Marktpreis halten, wenn Sie die Kosten reduzieren.



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

Die für die Preiskalkulation erforderlichen Zahlen finden Sie

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



WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Unternehmensportal

- Preiskalkulation
<http://bit.ly/1NQxGWC>

Sind alle Rechnungen bezahlt? Forderungsmanagement

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

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



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

Beachten Sie:

1. Prüfen Sie die Kreditwürdigkeit Ihrer Kunden!

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

2. Vorsicht mit großzügigen Zahlungszielen!

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

3. Stellen Sie Ihre Rechnungen so schnell wie möglich!

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

4. Überwachen Sie Ihre Zahlungseingänge!

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

5. Organisieren Sie Ihr Mahnwesen!

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

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

6. Planen Sie Ihre Ein- und Auszahlungen!

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

7. Sorgen Sie für zusätzliche Finanzierungsmöglichkeiten!

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

8. Lassen Sie sich beim Forderungseinzug helfen!

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

Rechnungen

Immer wieder führen falsch ausgestellte Rechnungen zu Zahlungsverzögerungen. Achten Sie deshalb darauf, dass Ihre Rechnungen folgende Angaben enthalten:

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

Mahnungen

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

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

Außenstände verkaufen: Factoring

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

Vorteile:

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

Nachteile:

- Factoringgebühren bzw. Abschläge verringern Rechnungssumme
- Factoring wird nicht für jede Branche und jedes Produkt angeboten (z.B. nicht für die Baubranche und nicht für Branchen mit hohen Reklamationszahlen).

Voraussetzungen:

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

**WEITERE INFORMATIONEN****BMWi-Unternehmensportal**

- Forderungsmanagement
<http://bit.ly/UPYCBL>

Infoletter und Broschüren**BMWi-GründerZeiten**

- Nr. 08 „Forderungsmanagement“
<http://bit.ly/17VvIAN>

Wie erfolgreich arbeitet mein Unternehmen? Erfolgsrechnung

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

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

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

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

Die kurzfristige Erfolgsrechnung sollten Sie nach den Rubriken (Konten) vornehmen, die Sie auch für Ihre Buchführung nutzen (z. B. Warenverkäufe, Personalkosten, Bürokosten usw.). Die Differenz zwischen Ihren Erlösen und den

Kosten in dieser Zeit ist die Leistung Ihres Unternehmens, der Erfolg.



Achtung: Die kurzfristige Erfolgsrechnung sagt (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

- in Ihrer Buchführung
- in Aufträgen (wie hoch sind die vereinbarten Rechnungsbeträge?)
- in den Bestandsaufnahmen von Waren (gilt für Handel und produzierendes Gewerbe)

Rentabilität

Ein Unternehmen ist dann rentabel, wenn es einen (möglichst hohen) Gewinn erwirtschaftet. Bestehende Unter-

nehmen 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 (siehe unten):

Hier finden Sie die für die Berechnung der Umsatzrentabilität erforderlichen Zahlen:

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

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



WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Unternehmensportal

- Rentabilitäts-Kontrolle
<http://bit.ly/1R8c2T5>

Infoletter und Broschüren

- Nr. 23 „Controlling“
<http://bit.ly/17VvIAN>

Habe ich gut geplant? Soll-Ist-Vergleich

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

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

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

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

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

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

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

Hier finden Sie die für den Soll-Ist-Vergleich erforderlichen Zahlen:

Ist-Zahlen:

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

- **Erlöse und Kosten:** in Ihrer Einnahmen-Überschuss-Rechnung

Soll-Zahlen:

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



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



WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Unternehmensportal

- Soll-Ist-Vergleich
<http://bit.ly/1nLKoKq>

Wie hoch ist mein Gewinn? Jahreserfolgsrechnung

Jedes Unternehmen ist – unabhängig von der Rechtsform – verpflichtet, eine Jahreserfolgsrechnung bzw. einen Jahresabschluss durchzuführen.

Jeder Unternehmer muss wissen, ob sein Unternehmen Gewinne oder Verluste erzielt. Darüber hinaus erwarten auch der Gesetzgeber sowie verschiedene Institutionen einen Nachweis darüber, wie erfolgreich das Unternehmen arbeitet. Das verlangen

- das Handelsgesetzbuch
- das Finanzamt, das auf der Grundlage der Gewinnermittlung die Steuern festsetzt. Dies betrifft Steuern wie Körperschaft-, Gewerbe-, Umsatz- und Einkommensteuer
- die Krankenkassen. Dieses gilt insbesondere für Einzelunternehmer, da je nach Gewinn die Krankenkassenbeiträge festgesetzt werden
- Banken und private Geldgeber

Zu den Jahreserfolgsrechnungen gehören:

- die Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR)
- die Gewinn-und-Verlust-Rechnung (GuV) und Bilanz

Die Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR)

Sie gilt 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 (ab 2016: 600.000 Euro) Umsatz oder 50.000 Euro (ab 2016: 60.000 Euro) Gewinn

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

Bei der Einnahmen-Überschuss-Rechnung müssen Sie einen amtlichen Vordruck verwenden (s. Formular-Management-System des Bundesministeriums der Finanzen). Wenn Ihre Einnahmen unter der Grenze von 17.500 Euro liegen, können Sie Ihre Einnahmen-Überschuss-Rechnung nach einem beliebigen Gliederungsschema einteilen. Sie sollten sich dabei an der Gliederung orientieren, die Sie auch für Ihre einfache Buchführung verwenden.

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

- in den Konten Ihrer einfachen Buchführung

Die Gewinn-und-Verlust-Rechnung (GuV) und Bilanz

Sie gilt für Kapitalgesellschaften, erweitert ggf. um Anhang und Lagebericht, und für Unternehmen, die zu einer doppelten Buchführung verpflichtet sind:

- alle (im Handelsregister eingetragenen) Kaufleute
- gewerbliche Unternehmen, die
 - Umsätze von mehr als 500.000 Euro (ab 2016: 600.000 Euro) im Kalenderjahr oder
 - Gewinn aus Gewerbebetrieb von mehr als 50.000 Euro (ab 2016: 60.000 Euro) erzielen
- Kapitalgesellschaften (GmbH und AG); sie gelten immer als Kaufleute
- die Personengesellschaften OHG, KG und GmbH & Co. KG

Die **GuV** stellt Einnahmen und Ausgaben gegenüber. Sie berücksichtigt außerdem das Unternehmens-Vermögen: so genannte Bestandsveränderungen im Unternehmen (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 Handelsgesetzbuch (HGB). Anhand der einzelnen Konten (z.B. die Konten der Einnahmen pro Kunden oder die Kostenarten) können Sie feststellen, welche Faktoren für den Gewinn oder Verlust Ihres Unternehmens verantwortlich sind. Insbesondere ein Vorjahresvergleich ist hierbei sehr aufschlussreich.

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

- in den Konten Ihrer doppelten Buchführung.

Die **Bilanz** zeigt, wie sich das Unternehmensvermögen und die Schulden im Geschäftsjahr entwickelt haben:

Wurden z.B. Teile des Anlagevermögens, etwa Maschinen, verkauft? Wurden Kredite aufgenommen? Außerdem rechnet die Bilanz das Ergebnis der Gewinn-und-Verlust-Rechnung mit ein: Ein Gewinn würde das Unternehmensvermögen steigern. Eine Bilanz wird in der Regel vom Steuerberater angefertigt.

Stichtag: 30.6. des Folgejahres.

Veröffentlichung der Jahresabschlüsse

Publizitätspflichtige Unternehmen müssen – je nach Größe – Bilanz, Anhang und weitere Informationen sowohl im elektronischen Unternehmensregister als auch im elektronischen Bundesanzeiger offenlegen. Publizitätspflichtig sind: Kapitalgesellschaften (GmbH, UG (haftungsbeschränkt), AG). Außerdem: Personenhandelsgesellschaften (GmbH & Co. KG, OHG, KG), wenn keine natürliche Person Gesellschafter ist, sowie eingetragene Genossenschaften. Kleinstkapitalgesellschaften können wählen, ob sie ihre Jahresabschlüsse beim Bundesanzeiger einreichen und offenlegen oder beim Unternehmensregister hinterlegen. Kleinstkapitalgesellschaft dürfen laut § 267a HGB höchstens eines der folgenden Merkmale überschreiten:

- 350.000 Euro Bilanzsumme nach Abzug eines auf der Aktivseite ausgewiesenen Fehlbetrags
- 700.000 Euro Umsatzerlöse in den zwölf Monaten vor dem Abschlussstichtag
- 10 Arbeitnehmer im Jahresdurchschnitt

Abschreibungen

Unternehmen können Wirtschaftsgüter, die sie dauerhaft nutzen möchten, auf unterschiedliche Weise steuerlich geltend machen. Für beispielsweise einen Computer, eine Maschine oder einen Geschäftswagen, deren Herstellungs- oder Anschaffungskosten 1.000 Euro (netto) überschreiten, können Unternehmerinnen und Unternehmer die Anschaffungs- oder Herstellungskosten auf mehrere Jahre aufteilen. Die jährlichen Abschreibungsbeträge verringern das Betriebsergebnis, so dass das Unternehmen weniger Steuern zahlen muss.

Das Einkommensteuergesetz (§ 7) legt fest, dass die Kosten für Wirtschaftsgüter auf die „betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer“ aufgeteilt werden müssen. Über welchen Zeitraum die einzelnen Wirtschaftsgüter abgeschrieben werden können, steht in den AfA-Tabellen, die u.a. auf der Internetseite des Bundesfinanzministeriums veröffentlicht werden.

Sonderregelungen gelten für Wirtschaftsgüter, die beweglich sowie selbständig nutzbar sind und deren Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten zwischen 150 und 1.000 Euro liegen (Kleinfahrzeuge, Faxgeräte usw.). Solche geringwertigen Wirtschaftsgüter (GWG) werden wie folgt abgeschrieben:

- Unternehmen können sie bei Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten bis 410 Euro entweder sofort abschreiben oder eine Poolabschreibung für Wirtschaftsgüter zwischen 150 und 1.000 Euro vornehmen.
- Bei der Poolabschreibung wird jedes Jahr ein Fünftel der Kosten gewinnmindernd geltend gemacht.

8. Die Absicherung



Sicherheit für alle Fälle: Betriebliche Versicherungen

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

Wo liegen „meine“ Risiken?

Bevor Gründerinnen und Gründer Versicherungen abschließen, sollten sie wissen, wo die Hauptrisiken für ihr Unternehmen liegen: Ganz besonders wichtig: Wo sind die „Katastrophenrisiken“, die besonders große Schäden verursachen? **Beispiel:** Betriebsunterbrechung, bei der z. B. durch den Wegfall von Kunden oder einen Maschinenschaden die Produktion Tage, Wochen oder auch Monate stillsteht.

Welche Versicherung? Die Qual der Wahl

Durch das vielfältige Angebot von Versicherungsanbietern mit ihren unterschiedlichen Leistungen haben Gründerinnen und Gründer die Qual der Wahl. Informationen

bieten hier beispielsweise Unternehmer aus der gleichen Branche oder dem gleichen Arbeitskreis. 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. Wenn für einen gewissen Zeitraum keine Schadensfälle aufgetreten sind, kann mit dem Versicherer ein weiterer Rabatt vereinbart werden.

! VORSICHT BEI LANGFRISTIGEN VERTRÄGEN

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

Die wichtigsten betrieblichen Versicherungen für Selbständige:

• Betriebshaftpflichtversicherung

Schäden gegenüber Dritten werden durch die Betriebshaftpflichtversicherung abgedeckt. Für Ingenieure, Architekten und Makler gibt es spezielle Berufs- bzw. Vermögensschadenhaftpflichtversicherungen.

• Betriebs-Unterbrechungsversicherung (BU-Versicherung)

Bei Schäden durch Feuer, Einbruchdiebstahl/Raub, Leitungswasser, Sturm und Elementarschäden (Überschwemmung, Erdbeben, Erdbeben, Schneedruck und Lawinen), außerdem bei Maschinen- oder EDV-Ausfall oder dem Ausfall der Telefonanlage aufgrund eines Blitzschlags bzw. Überspannungsschadens. Diese können den gesamten Betrieb lahmlegen. Solange keine Erträge erwirtschaftet werden können, kommt die BU-Versicherung bis zum Wiederaufbau des Betriebs für die laufenden Kosten wie Löhne, Gehälter, Miete, Zinsen usw. auf.

Für Freiberufler gibt es die Praxisausfallversicherung. Sie übernimmt die fortlaufenden Betriebskosten, Löhne, Gehälter, Pacht usw., wenn der Unternehmensinhaber ausfällt.

• Berufshaftpflicht- bzw. Vermögensschadenhaftpflichtversicherung

Für Dienstleistungsunternehmen und Freie Berufe. Sie schützt vor den finanziellen Folgen eines Berufsverschuldens, wie beispielsweise falsche Beratung, Begutachtung,

• Sachversicherung

Absicherung von Vermögenswerten im Fall von Brand, Einbruchdiebstahl, Leitungswasser u. a.

• Elektronik-Versicherung

Für Schäden an EDV- oder Telefonanlagen sowie bürotechnischen Anlagen, die durch unsachgemäßen Gebrauch, Vorsatz Dritter, Brand, Blitzschlag, Explosion, Wasser, Diebstahl usw. entstehen. Datenträgerversicherung: Die Kosten für den Wiedereinsatz von Program-



men und die Wiedereingabe der Daten nach einem Datenverlust können durch eine spezielle Datenträgerversicherung abgedeckt werden. Eine erweiterte Datenträger- oder Softwareversicherung übernimmt darüber hinaus die Kosten für Datensicherung und Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes nach einem Virenbefall.

• Feuerversicherung

Schäden, die durch Brand, Blitzschlag, Explosion oder Flugzeugabsturz entstanden sind, werden durch die Feuerversicherung reguliert. Dies betrifft Schäden an der technischen und kaufmännischen Einrichtung, an Waren, an fremdem Eigentum usw.

• Produkt-Haftpflichtversicherung

Mit der Betriebshaftpflicht sollte eine Produkt-Haftpflichtversicherung kombiniert werden. Sie tritt in Kraft, wenn Dritte durch fehlerhafte Produkte Schaden erleiden. Sinnvoll ist dies für Hersteller, Lieferanten, Lizenznehmer, Importeure.

• Umwelthaftpflicht-Versicherung

Mit der Betriebshaftpflicht kombiniert ist in der Regel die Umwelthaftpflicht-Versicherung. Die Umwelthaftpflicht schützt vor Schadenersatzansprüchen, wenn durch den Betrieb Boden, Wasser, Luft verunreinigt wurden.

i WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Existenzgründungsportal

- Betriebliche Versicherungen

<http://bit.ly/152SgDe>

Deutscher Versicherungs-Schutzverband e.V.

www.dvs-schutzverband.de

Und selbst? Persönliche Absicherung für Unternehmer

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

Diese Versicherungen brauchen Sie:

• Krankenversicherung

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

Private oder gesetzliche Krankenversicherung: Wer sich für eine private Krankenversicherung entscheidet, hat keine Möglichkeit mehr, in die gesetzliche Krankenversicherung zurückzukehren, solange er oder sie selbständig ist. Bedenken Sie auch, dass Sie im Fall einer Familiengründung in der privaten Krankenversicherung grundsätzlich für jedes Mitglied Beiträge zahlen müssen, während in der gesetzlichen Krankenversicherung grundsätzlich die Möglichkeit einer Familienversicherung und damit Beitragsfreiheit für den Ehepartner und die Kinder besteht, soweit die Voraussetzungen dafür erfüllt sind, z. B. bestimmte Einkommensgrenzen nicht überschritten werden.

Geringere Beiträge für hauptberuflich Selbständige:

Sowohl Bezieher des Gründungszuschusses als auch Kleingewerbetreibende können unter bestimmten Voraussetzungen bei ihrer Krankenkasse einen Antrag auf Zahlung des Mindestbeitrages stellen. In diesem Fall wird eine abgesenkte Mindestbemessungsgrundlage als Bezugsgröße herangezogen.

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

• Kranken(tage)geld

Als Selbständiger können Sie mit Ihrer gesetzlichen oder privaten Krankenkasse einen Vertrag über Krankengeld bzw. Krankentagegeld abschließen und damit Einkommenseinbußen ausgleichen. Das gesetzliche Krankengeld wird ab dem 43. Tag der Arbeitsunfähigkeit oder stationären Behandlung bezahlt. Entsprechende Wahltarife ermöglichen auch eine frühere Zahlung.

• Pflegeversicherung

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

• Unfallversicherung

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

• Alters- und Hinterbliebenenabsicherung

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



Für einige selbständig Tätige besteht Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung. Dazu zählen beispielsweise Handwerker, Hebammen, Lehrer, Künstler und Publizisten. Eine Auflistung versicherungspflichtiger Selbständiger finden Sie in § 2 Sozialgesetzbuch VI (<http://bit.ly/1XsZBBb>). Informationen bietet auch die Deutsche Rentenversicherung Bund.

- **Altersvorsorge**

Grundsätzlich gilt: Die Altersvorsorge sollte auf mehrere Beine gestellt werden. Neben der staatlichen Absicherung gibt es für Selbständige die steuerlich geförderte sogenannte Rürup-Rente. Dazu kommen Kapitalanlageprodukte wie Aktien, Rentenpapiere, Fonds, Immobilien, Renten- und Lebensversicherungen sowie Einnahmen aus Unternehmensverkauf und Erbschaften.

- **Pfändungsschutz**

In Falle eines Falles können Vermögenswerte gepfändet werden. Für die Altersvorsorge Selbständiger gibt es allerdings einen Pfändungsschutz.

 Seite 95

- **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 vor Eintritt der Erwerbsminderung mindestens 36 Kalendermonate Pflichtbeiträge gezahlt und die Wartezeit von fünf Jahren erfüllt. Auf die Wartezeit werden alle Beitragszeiten (Pflichtbeiträge und freiwillige Beiträge) angerechnet.

Private Versicherungen: Ergänzend sollten Sie prüfen, ob es für Sie sinnvoll ist, eine private Berufsunfähigkeits-Versicherung abzuschließen. Meist handelt es sich um Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherungen zur Lebens-, Renten- oder Risikolebensversicherung.

- **Arbeitslosenversicherung für Selbständige**

Um sich als beruflich Selbständiger freiwillig in der Arbeitslosenversicherung weiterversichern zu können, müssen Sie folgende Voraussetzungen erfüllen: Sie müssen vor Aufnahme Ihrer Tätigkeit innerhalb der letzten 24 Monate mindestens 12 Monate in einem versicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnis gestanden haben. Es wird auch der Bezug einer Entgeltersatzleistung wie z. B. Arbeitslosengeld unmittelbar vor der Selbständigkeit akzeptiert.

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

- **Elterngeld**

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

- **Künstlersozialkasse**

Über die Künstlersozialkasse werden selbständige Künstler und Publizisten gesetzlich renten-, kranken- und pflegeversichert. Es handelt sich um eine Pflichtversicherung. Das heißt, wer die Voraussetzungen für die Aufnahme in die KSK erfüllt, muss sich dort auch versichern. Der besondere Pluspunkt der Künstlersozialversicherung ist: Sie zahlen – wie ein Arbeitnehmer – nur etwa die Hälfte der Versicherungsbeiträge. Den anderen Beitragsanteil trägt die Künstlersozialkasse.



WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Existenzgründungsportal

- Versicherungen/Vorsorge

<http://bit.ly/18MmxDI>

Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung

www.dguv.de

Deutsche Rentenversicherung

www.deutsche-rentenversicherung.de

Künstlersozialkasse

www.kuenstlersozialkasse.de

Verband der Privaten Krankenversicherung e. V.

www.pkv.de

Verbraucherzentralen in Deutschland

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

Produkteigenschaften

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.

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 Ihre Kunden sind und was sie (von Ihnen) erwarten.

Konkurrenz

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

Preisgestaltung

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.

Vertrieb

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.

• Fremdvertrieb

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

• Direktvertrieb

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

• Vertrieb über das Internet

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

• Export

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



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, Händler Rabatte 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.

Werbung und Kommunikation

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

- **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.

- **Messen, Tagungen, Kongresse**

Nutzen Sie diese Veranstaltungen, um Ihr Angebot zu präsentieren und mit Kunden ins Gespräch zu kommen.

- **Mediawerbung**

Anzeigen oder Prospektbeilagen in Tageszeitungen, Fachzeitschriften, IHK-Zeitschriften erreichen jeweils den gesamten Leserkreis. Tipp: Mit regelmäßigen Kleinanzeigen können Sie größere Effekte erzielen als mit einer einmaligen großen Anzeige. Geeignet sind darüber hinaus Kino- und Hörfunkspots.

- **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**

Zu besonderen Anlässen (Eröffnung, Jubiläum, neues Angebot usw.) sollten Sie die lokale Presse informieren oder einladen.

- **Anzeigenblätter**

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

- **Verkehrsmittelwerbung**

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

- **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. einmal im Jahr sollten Sie Ihre (potenziellen) Kunden zu sich einladen.

- **Prospekte und Referenzmappen**

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

- **Werbebriefe**

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

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

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

- **Werbegeschenke**

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

- **Veranstaltungen**

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

• Internet

Das Internet bietet Ihnen eine Vielzahl von Möglichkeiten. Sie können Ihr Unternehmen auf Ihrer Homepage und in den sog. Sozialen Netzwerken bzw. Social Media präsentieren, Ihre Kunden regelmäßig über neue Angebote informieren und/oder einen Online-Shop eröffnen.



GESETZLICHE AUFLAGEN BEACHTEN

Informieren Sie sich, ob es eventuelle Einschränkungen für Ihre geplanten Werbemaßnahmen gibt. Bei Mailings oder telefonischen Akquisegesprächen müssen zum Beispiel die Kunden vorher ausdrücklich zustimmen.



WEITERE INFORMATIONEN

BMW-Unternehmensportal

- Absatz planen (Marketing)
<http://bit.ly/1jUMOUG>

Infoletter und Broschüren

- BMW-GründerZeiten
- Nr. 20 „Marketing“
<http://bit.ly/17VvIAN>

Rechnen Sie mit dem Finanzamt: Steuern

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

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

Einkommensteuer

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

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

Körperschaftsteuer

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

Lohnsteuer

Lohnsteuer müssen Sie einbehalten und an das Finanzamt weiterleiten, wenn Sie Mitarbeiter/-innen beschäftigen. Dazu gehört auch der Geschäftsführer einer GmbH.

Gewerbesteuer

Gewerbesteuer müssen Sie bezahlen, wenn Sie ein Gewerbe betreiben, also keine freiberufliche Tätigkeit ausüben. Die Gewerbesteuer wird von den Kommunen auf den Gewerbeertrag eines Unternehmens erhoben. Die letztendliche Höhe wird von diesen auch selbst festgesetzt. Die Gewerbesteuer ist abhängig vom Gewerbeertrag eines Betriebes, wobei natürliche Personen und Personengesellschaften einen Freibetrag von 24.500 Euro pro Jahr geltend machen können. Gewerbesteuer müssen Sie pro Quartal voranzahlen.

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

Umsatzsteuer/Vorsteuer

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

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

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

Diese Umsatzsteuer-Zahlungen sind immer bis zum 10. des Folgemonats nach einem Vorauszahlungszeitraum fällig. In den ersten beiden Kalenderjahren der Selbständigkeit müssen sie monatlich abgegeben werden. Auf Antrag kann das Finanzamt Ihnen einen Monat Fristverlängerung gewähren. Die Umsatzsteuer-Voranmeldung müssen Sie auf elektronischem Wege beim Finanzamt abgeben. Den amtlich vorgeschriebenen Vordruck finden Sie unter www.elsterformular.de

Kleinunternehmerregelung

Als Kleinunternehmer können Sie sich von der Umsatzsteuer befreien lassen (Umsatzsteuergesetz § 19). Ihre Umsätze dürfen im vorangegangenen Kalenderjahr 17.500 Euro nicht überstiegen haben und im laufenden Kalenderjahr voraussichtlich 50.000 Euro nicht übersteigen. Als Kleinunternehmer dürfen Sie auf Ihren Rechnungen keine Umsatzsteuer ausweisen. Folglich können Sie auch nicht die Vorsteuer eingehender Rechnungen beim Finanzamt geltend machen. Wenn aufgrund von Investitionsaufwendungen hohe Vorsteuerbeträge anfallen, sollten Sie überlegen, ob Sie besser auf die Kleinunternehmerregelung verzichten sollten.

Kirchensteuer

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

Solidaritätszuschlag

Bei Einkommen- und Körperschaftsteuer fällt jeweils noch der Solidaritätszuschlag an.



In der Regel zahlt ein junges Unternehmen in der Anfangsphase keine oder nur wenige Steuern, weil die Einnahmen in der Regel noch nicht so hoch sind. 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: Legen Sie Ihre zu erwartenden Steuerzahlungen auf die hohe Kante. Beachten Sie dabei, dass Sie die Einkommen-, Körperschaft- und Gewerbesteuer vierteljährlich zahlen müssen!

Damit Sie Ihren neuen Steuerpflichten nachkommen können, müssen Sie

- Geschäftsunterlagen und alle geschäftlichen Belege aufbewahren, auch die für die Vorbereitung Ihrer Existenzgründung, z. B. Reisekosten und Beratungshonorare. Solche Vorlaufkosten sind bereits Betriebsausgaben und können steuermindernd wirken.
- Geschäftsvorgänge sorgfältig aufzeichnen und Steuererklärungen abgeben.
- Steuer-Vorauszahlungen leisten und Steuerbescheide bezahlen.
- je nach Höhe des Gewinns und der Höhe der Vorauszahlungen eventuell Steuern an das Finanzamt nachzahlen.

Vermeiden Sie typische Fehler:

- falsche Rechtsform, z. B. GmbH: Für Geschäftsführergehalt muss Lohnsteuer abgeführt werden, auch wenn kein Gewinn erzielt wird
- zu niedrige Steuervorauszahlung führt unter Umständen 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



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



WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Unternehmensportal

- Steuern bezahlen
<http://bit.ly/UQ0Alz>

Infoletter und Broschüren

BMWi-GründerZeiten

- Nr. 09 „Steuern“
<http://bit.ly/17VvIAN>

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

• Minijobber

Minijobber erhalten ein regelmäßiges Arbeitsentgelt, das monatlich 450 Euro nicht überschreitet. Als Arbeitgeber melden Sie Ihre(n) Minijobber bei der Minijob-Zentrale der Knappschaft-Bahn-See und bei der gesetzlichen Unfallversicherung (Berufsgenossenschaft) an. Außerdem entrichten Sie monatlich eine Pauschale (u. a. zur Renten- und Krankenversicherung) an die Minijob-Zentrale.

• Beschäftigung in der Gleitzone

(zwischen 450,01 und 850 Euro monatlich)

Der Arbeitgeber zahlt die Hälfte des regulären Sozialversicherungsbeitrags. Der Arbeitnehmer ist versicherungspflichtig in allen Zweigen der Sozialversicherung, zahlt aber nur einen verminderten Beitragssatz. Es besteht allerdings die Möglichkeit, den Beitrag zur Rentenversicherung dem tatsächlichen Arbeitsentgelt entsprechend aufzustocken. Hinzu kommt ein progressiv steigender Lohnsteuersatz, je nach Höhe des Lohns und der Lohnsteuerklasse.

• Kurzfristige Beschäftigungen

Eine kurzfristige Beschäftigung umfasst einen Zeitraum bis zu zwei Monate oder 70 Arbeitstage im Kalenderjahr (ab 1.1.2019: 50 Arbeitstage). Sie ist weder für den Arbeitnehmer noch für den Arbeitgeber sozialversicherungspflichtig. Die Höhe des Arbeitsentgelts spielt dabei keine Rolle. Je nach Vereinbarung muss der Arbeitsgeber eine pauschale Lohnsteuer abführen.

• Teilzeitarbeit

In Betrieben mit mehr als 15 Vollzeitbeschäftigten besteht ein Anspruch auf Teilzeitarbeit. Bei der Berechnung der Zahl der Vollzeitbeschäftigungsverhältnisse werden Auszubildende nicht eingerechnet. Teilzeitkräfte mit bis zu 20 Wochenarbeitsstunden werden nur zur Hälfte mitgezählt, Teilzeitkräfte mit bis zu 30 Wochenarbeitsstunden zu drei Vierteln. Voraussetzung: Das Arbeitsverhältnis besteht länger als sechs Monate. Ausnahmen gelten bei Beeinträchtigungen des Betriebs und bei unverhältnismäßigen Kosten. Nähere Informationen finden Sie im Gesetz über Teilzeitarbeit und befristete Arbeitsverträge (TzBfG).

• Befristete Arbeitsverhältnisse

Ein Arbeitsvertrag kann auch nur für eine bestimmte Zeit abgeschlossen werden, allerdings nur dann, wenn dafür die Voraussetzungen des Teilzeit- und Befristungsgesetzes gegeben sind.

- Die Befristung eines Arbeitsverhältnisses ist möglich, wenn dafür ein sachlicher Grund vorliegt: z. B. ein vorübergehender betrieblicher Bedarf (v. a. Kampagnen, Saisonarbeitsplätze), eine Befristung im Anschluss an eine Ausbildung oder ein Studium, um den Übergang des Arbeitnehmers in eine Anschlussbeschäftigung zu erleichtern oder bei Vertretung eines Arbeitnehmers, der z. B. wegen Elternzeit oder längerer Krankheit abwesend ist.
- Ohne sachlichen Grund ist die Befristung eines Arbeitsverhältnisses bis zu zwei Jahre möglich. In den ersten vier Jahren nach der Unternehmensgründung kann ein Arbeitsverhältnis sogar auf bis zu vier Jahre befristet werden. Das gilt allerdings nicht für Neugründungen, die aus einer rechtlichen Umstrukturierung eines bestehenden Unternehmens hervorgehen.
- Über 52-Jährige, die mindestens vier Monate arbeitslos oder in öffentlich geförderten Beschäftigungsmaßnahmen waren, können bis zu fünf Jahre befristet eingestellt werden.

• Vollzeitarbeitsverhältnis

Es handelt sich um ein sozialversicherungspflichtiges Arbeitsverhältnis und umfasst die gesamte Arbeitszeit des Arbeitnehmers.

• Arbeitnehmerüberlassung (Leiharbeit)

Bei der Arbeitnehmerüberlassung verleiht ein Arbeitgeber (Verleiher) einen Arbeitnehmer (Leiharbeitnehmer) an einen Dritten (Entleiher), um bei diesem zu arbeiten. Der Leiharbeitnehmer steht in einem Arbeitsverhältnis zum Verleiher. Der Entleiher zahlt dem Verleiher einen vereinbarten Stundensatz.

• Telearbeit

Arbeitnehmer haben in diesem Fall ihren Arbeitsplatz in der Regel entweder zu Hause oder beim Kunden. Mit Hilfe moderner Informations- und Kommunikationstechnologien sind sie mit dem Unternehmen verbunden.

• Arbeitsplätze für behinderte Menschen

Arbeitgeber, die schwerbehinderte Menschen ausbilden und beschäftigen möchten, können sich von ihrem Integrationsamt Ansprechpartner für Beratung und Hilfe vor Ort benennen lassen.



WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Unternehmensportal

- Arbeitsverhältnisse
<http://bit.ly/1nPages>

Infoletter und Broschüren

BMWi-GründerZeiten

- Nr. 15 „Personal“
<http://bit.ly/17VvIAN>

Bundesministerium für Arbeit und Soziales

- Arbeitsrecht
<http://bit.ly/18pZ4pG>

Bundesagentur für Arbeit

www.arbeitsagentur.de

Minijob-Zentrale

<http://bit.ly/12sIhDv>

Geringfügig oder kurzfristig Beschäftigte werden bei der Minijobzentrale angemeldet.

• Gehalt

Als Arbeitgeberin oder Arbeitgeber zahlen Sie Ihren Angestellten ein Bruttogehalt. Das besteht aus

- dem vereinbarten Nettogehalt,
- dem Arbeitnehmeranteil zur Sozialversicherung (Krankenversicherung, Rentenversicherung, Arbeitslosenversicherung, Pflegeversicherung),
- der Lohnsteuer je nach Steuerklasse und Einkommen.

Um festzustellen, wie hoch Ihre Gesamtbelastung für jeden Arbeitnehmer ist, müssen Sie zum Bruttogehalt noch den Arbeitgeberanteil der Sozialversicherungsbeiträge addieren:

• Sozialversicherung

Als Arbeitgeberin oder Arbeitgeber müssen Sie für Ihre Angestellten die Beiträge zur Kranken-, Pflege-, Renten- und Arbeitslosenversicherung berechnen und mit Hilfe eines Beitragsnachweises bei deren Krankenkasse melden und dorthin überweisen. Die Sozialversicherungsbeiträge tragen je zur Hälfte Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Ausnahmen gibt es bei Minijobs und Niedriglohnjobs.

Die Krankenkassen bieten Arbeitgeberinnen und Arbeitgebern ein kostenfreies Internet-Tool an (sv.net), mit dem Meldungen zur Sozialversicherung, Beitragsnachweise sowie Entgeltbescheinigungen erstellt und verschlüsselt über das Internet an die Krankenkassen übermittelt werden können. Daneben verwaltet sv.net die Meldungen und Beitragsnachweise und ist in der Lage, nach Eingabe der individuellen Personaldaten einzelner Beschäftigter deren sozialversicherungsrechtliche Beurteilung automatisch vorzunehmen. sv.net ist jedoch kein Ersatz für ein Entgeltabrechnungsprogramm.

• Unfallversicherung

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter müssen bei der zuständigen Berufsgenossenschaft (BG) gesetzlich unfallversichert sein. Die Beiträge für die gesetzliche Unfallversicherung trägt allein das Unternehmen. Die Adresse der zuständigen BG erhalten Gründer bei der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV).

• Künstlersozialabgabe

Unternehmen, die den Absatz künstlerischer oder publizistischer Leistungen ermöglichen oder regelmäßig von Künstlern oder Publizisten erbrachte Werke oder Leistungen für das eigene Unternehmen nutzen (z. B. Werbeagenturen, Verlage, Galerien, Ausbildungseinrichtungen), müssen eine Künstlersozialabgabe an die Künstlersozialkasse abführen. Bemessungsgrundlage der Künstlersozialabgabe sind alle in einem Kalenderjahr an selbständige

Ihre Pflichten als Arbeitgeber

• Anmeldung

Als Arbeitgeberin oder Arbeitgeber müssen Sie zunächst bei der Agentur für Arbeit eine Betriebsnummer beantragen. Sie ist Grundlage für die Meldung zur Sozialversicherung. Mit ihr werden die Beschäftigten bei der Krankenkasse an- und abgemeldet sowie die Beiträge zur Kranken-, Renten- und Arbeitslosenversicherung abgerechnet. Außerdem ist sie für betriebsbezogene Arbeitsgenehmigungen oder Unfallanzeigen an die Berufsgenossenschaft erforderlich.

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

Außerdem müssen Sie Ihre Beschäftigten bei der Krankenkasse zur Renten-, Kranken-/Pflege- und Arbeitslosenversicherung anmelden. Dazu kommt die zuständige Berufsgenossenschaft (gesetzliche Unfallversicherung).

Künstler und Publizisten gezahlten Entgelte. Bei den Entgelten kann es sich um Honorare, Gagen, Lizenzen, Tantiemen, Ankaufpreise und andere Formen der Bezahlung handeln.

● **Gesundheitsvorsorge**

Wenn Sie Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter einstellen, müssen Sie Arbeitsstätten, Maschinen, Geräte, Anlagen usw. so einrichten und unterhalten sowie den gesamten Betrieb so organisieren, dass Arbeitnehmerinnen oder Arbeitnehmer gegen Gefahren für Leben und Gesundheit geschützt sind. Dazu gehören Maßnahmen, die Unfälle bei der Arbeit und arbeitsbedingte Gesundheitsgefahren verhüten und eine angemessene Gestaltung der Arbeit ermöglichen. Achten Sie deshalb bei der Bereitstellung und Einrichtung von Arbeitsplätzen auf die geltenden Rechtsvorschriften. Sie werden sowohl vom Staat als auch von den Berufsgenossenschaften als Unfallversicherungsträger erlassen. Empfehlungen der Berufsgenossenschaften unterstützen Sie dabei, die Arbeit und die Arbeitsbedingungen optimal zu gestalten. Die Beratung hier ist kostenlos und erspart oft nachträgliche Korrekturen.



WEITERE INFORMATIONEN

Bundesagentur für Arbeit

www.arbeitsagentur.de

Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung

www.dguv.de

Sozialversicherung im Internet (sv.net)

<http://bit.ly/15pIXXk>

Künstlersozialkasse

● Unternehmen und Verwerter

<http://bit.ly/18ayAd4>

Minijob-Zentrale

<http://bit.ly/12sIhDv>

Wichtige gesetzliche Regelungen

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

Personalauswahl

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

Instrumente zur Auswahl geeigneter Mitarbeiter

Analyse schriftlicher Bewerbungsunterlagen

Für wen?	Fach- und Führungskräfte über alle Positionen, Auszubildende
Für was?	Die schriftlichen Bewerbungsunterlagen dienen meist einer ersten Auswahl. Um dabei Fehler zu vermeiden, sollte man die Schriftstücke systematisch nach bestimmten vorher festgelegten Anforderungskriterien sichten und prüfen.
Vollständigkeit der Unterlagen:	Liegen Anschreiben, Lebenslauf, Foto und alle relevanten Bildungs- und Arbeitszeugnisse vor?
Formelle und inhaltliche Zusammenstellung der Unterlagen:	Sind die Bewerbungsunterlagen systematisch zusammengestellt und auf die Zielposition abgestimmt? „Antwortet“ die Bewerberin/der Bewerber auf das Anforderungsprofil?
Darstellung des Bewerbers:	Welchen Eindruck hinterlässt die Bewerberin/der Bewerber? Wird ihre/seine Motivation für die Zielposition deutlich? Werden Brüche im Werdegang plausibel erläutert?
Massenentwurf oder Individualität?	Sind die Bewerbungsunterlagen auf das Unternehmen und die angestrebte Position angepasst? Hat sich die Bewerberin/der Bewerber mit Position und Arbeitgeber auseinandergesetzt und Informationen recherchiert?
Lebenslauf:	Ist der Lebenslauf systematisch aufgebaut? Weist der Werdegang Lücken auf? Werden Lücken bewusst kaschiert (z. B. berufliche, fachliche Umorientierungen)?

Bewerbungsgespräch (Auswahlinterview)

Für wen?	Fach- und Führungskräfte, Auszubildende
Für was?	Persönliche Einschätzung des Bewerbers Das Bewerbungsgespräch ist das klassische und häufigste Personalauswahl-Verfahren. Allerdings schneidet es auf dem wissenschaftlichen Prüfstand schlecht ab. So zeigt sich in empirischen Untersuchungen u. a. ein geringer Zusammenhang von Interviewurteil und späterem Berufserfolg. Die geringe Vorhersagegenauigkeit hat mehrere Gründe: • Fehlen eines standardisierten, strukturierten Ablaufs • Fehlen eines Anforderungsprofils • Redeanteil der Interviewer ist meist höher als der der Bewerber • Urteil wird oft in den ersten drei bis vier Minuten gefällt • Einstellungen des Interviewers und sein Bild, wie ein guter Bewerber aussehen soll, beeinflussen die Bewertung

Strukturiertes Interview:

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

Assessment-Center (AC)

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

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

Instrumente zur Auswahl geeigneter Mitarbeiter

	Das Verfahren hat einige Vorteile, die andere Auswahlinstrumente nicht bieten können: • Das Arbeitsverhalten der Bewerberinnen und Bewerber wird beobachtet und muss nicht erschlossen werden. • Die Art der Übungen und die Beurteilung der Bewerberinnen und Bewerber folgen einer gründlichen Anforderungsanalyse.
	• Der Einsatz verschiedener Übungsarten (Methodenmix) und mehrerer Beobachter (Mehraugenprinzip) erhöht die Urteilsgenauigkeit und Objektivität. • Übungssimulationen zeigen starke Nähe zur Arbeitsrealität. • Der Berufserfolg kann mit hoher Genauigkeit vorhergesagt werden. • Die Akzeptanz bei den Bewerberinnen und Bewerbern ist hoch.

Das Gruppenauswahl-AC

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

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

Arbeitsproben

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

Arbeitsproben können Nachweise oder Beschreibungen geleisteter Arbeit sein. Man erbittet sie häufig bei der Auswahl von Bewerbern im kreativen Bereich. Man kann Bewerberinnen und Bewerber im Anschluss an das Vorstellungsgespräch probeweise eine Aufgabe erledigen lassen.

Referenzen

Für wen?	Besetzung höherwertiger Positionen
Für was?	Absicherung der Einstellungsentscheidung

Referenzen sollten bei der Besetzung höherwertiger Positionen in Betracht gezogen werden. Die beste Adresse als Referenzgeber sind in der Regel die jetzigen oder ehemaligen direkten Vorgesetzten der Bewerberin/des Bewerbers, vorausgesetzt, sie/er gibt dafür ihr/sein Einverständnis.

Beschäftigung von Flüchtlingen

Unternehmer, die Flüchtlingen eine konkrete Beschäftigung anbieten wollen, müssen bestimmte Vorgaben beachten, je nachdem ob es sich um Asylberechtigte, Asylbewerber oder so genannte Geduldete handelt. Dabei geht es zum einen um Wartefristen, zum anderen um die so genannte Vorrangprüfung (ob deutsche Arbeitnehmer, Staatsangehörige aus EU/EWR-Ländern oder der Schweiz oder Ausländer, die deutschen Arbeitnehmern hinsichtlich der Arbeitsaufnahme rechtlich gleichgestellt sind, für die Stelle zu finden sind). Ein wichtiges Thema ist zudem die Anerkennung ausländischer Ausbildungsabschlüsse. Für ausländische Akademiker und Akademikerinnen gelten hier eigene Bedingungen. Mit der „Die Blaue Karte EU“ haben hoch qualifizierte Fachkräfte aus Nicht-EU-Staaten einen leichteren Zugang zum deutschen Arbeitsmarkt erhalten.

WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Unternehmensportal

- Personal und Beschäftigung
<http://bit.ly/1wFu1Vh>

BMWi-eMagazin „Gesucht und (nicht) gefunden? Fachkräfte“

<http://bit.ly/1j35W78>

Infoletter und Broschüren

BMWi-GründerZeiten

- Nr. 15 „Personal“
<http://bit.ly/17VvIAN>

Der Bessere gewinnt: Qualitätsmanagement

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

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

Wie viel Qualität ist notwendig?

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

Aufbau eines Qualitätsmanagementsystems

Auf Qualität zu achten heißt, die Qualitätsanforderungen festzulegen. Wichtigste Hilfestellung ist dabei die internationale Norm ISO 9000-Serie, die mittlerweile in allen Branchen Anwendung findet. Die 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.



WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Unternehmensportal

- Qualitätsmanagement
<http://bit.ly/1iBD5HW>



Gemeinsam stärker: Kooperationen nutzen

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

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

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
- 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

Vertrieb: Werbung

- 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

Produktion/Fertigung

- gemeinsame Anschaffung und Nutzung bestimmter Produktionsanlagen (z. B. teure Spezialmaschinen)
- gemeinsame Fertigung bestimmter Teile

Verwaltung

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

Forschung und Entwicklung (FuE)

- gemeinsame Forschungs- und Entwicklungsprojekte mit Forschungseinrichtungen
- gemeinsame Vergabe von FuE-Aufträgen an Forschungseinrichtungen

Personalplanung/Aus- und Fortbildung

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



WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Unternehmensportal

- Kooperationen pflegen
<http://bit.ly/1nLN8HM>

BMWi-eMagazin „Neue Idee trifft unternehmerische Erfahrung – Kooperationen zwischen jungen und etablierten Unternehmen“

<http://bit.ly/1pGYuy0>

Ressourcen schützen: Betrieblicher Umweltschutz

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

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

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



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

www.dena.de

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

Kosten sparen durch Umweltschutz

Heizkosten

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

Stromkosten

- **Beleuchtung:** Platzieren Sie Schreibtische in Fensternähe. Verwenden Sie, wo möglich, Bewegungsmelder. Nutzen Sie Leuchtstoffröhren mit Reflektoren oder Energiesparlampen.

- **Geräte:** Achten Sie schon beim Einkauf auf energiesparende Geräte. Schalten Sie auch die Stand-by-Funktion von Geräten aus, wenn sie nicht im Einsatz sind.
- **Lüftung:** Stellen Sie sicher, dass Ihre Klimaanlage bedarfsgerecht geregelt wird.

Trink- und Abwasserkosten

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

Treibstoffkosten

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

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

- KfW-Umweltprogramm und KfW-Energieeffizienzprogramm
- KfW-Programm Erneuerbare Energien
- Förderung von Energieberatungen im Mittelstand
- Förderung von Energiemanagementsystemen
- Förderung Deutsche Bundesstiftung Umwelt
- BMUB-Umweltinnovationsprogramm
- Maßnahmen zur Nutzung erneuerbarer Energien im Wärmemarkt (Marktanreizprogramm)



WEITERE INFORMATIONEN

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

- Energieberatung und Förderung
<http://bit.ly/1XEfm8l>

BMWi-Unternehmensportal

- Umwelt schützen
<http://bit.ly/TpkhiM>

Förderdatenbank des Bundes

www.foerderdatenbank.de

BMWi/BITKOM

Wegweiser Green-It

www.green-it-wegweiser.de

Mit klarem Blick: Krisen vermeiden

Krisen bauen sich langsam auf. Entsprechend kann man drei Krisenphasen voneinander unterscheiden: die oftmals noch beschwerdefreie Strategiekrise, die häufig zur schon schmerzhaften Erfolgskrise wird und sich dann – bei schlechtem Krisenmanagement – zur lebensbedrohlichen Liquiditätskrise entwickelt.

Strategiekrise

Eine Strategiekrise ist schwer auszumachen. Es gibt eigentlich keine eindeutigen Frühwarnsignale. Ertragsziele wie Gewinn, Umsatz oder Absatzzahlen werden noch erreicht, auch die Liquidität ist noch nicht beeinträchtigt. Aber: Das Unternehmen ist nicht mehr wirklich marktgerecht ausgerichtet. Produkte oder Dienstleistungen sind womöglich nicht auf der Höhe der Zeit. Langfristig entscheidende Erfolgsfaktoren sind „aufgebraucht“ und nicht rechtzeitig durch neue ersetzt.

Eine Strategiekrise wird immer durch die Unternehmen selbst verursacht: und zwar durch einen enormen Veränderungsstau. Typische Gründe sind, dass die Unternehmensleitungen einen technologischen Fortschritt verschlafen haben oder dass sich der Markt und das Konsumverhalten der Kundschaft wandeln und darauf nicht oder nicht rechtzeitig reagiert wird.

Weg aus der Krise: Es gibt – eigentlich – reichlich Zeit, um auf Signale und Herausforderungen einer Strategiekrise zu reagieren und je nach Krisenursache Schwachstellen zu beseitigen. Die Frage ist: Wo liegt der Erfolg? Wer auf diese rechtzeitig eine Antwort findet, kann eine Krise meist abwenden oder zumindest doch bereits in der Frühphase im Keim ersticken.

Erfolgskrise

Eine Erfolgskrise ist schon deutlich zu erkennen. Die gesteckten Ergebnisziele werden immer wieder verfehlt, die Zahl der Aufträge geht zurück, Umsätze und Gewinne sinken, der Umsatz kostet mehr als er bringt – die Kosten sind erdrückend. Ernst wird es spätestens dann, wenn die Schulden immer weiter steigen und gleichzeitig kein Geld für notwendige Veränderungen mehr ausgegeben werden kann. Denn: Die strategische Neuausrichtung des Unternehmens steht in aller Regel nach wie vor an.

Weg aus der Krise: Mit einigen kosmetischen Korrekturen zur Eindämmung der Erfolgskrise ist es selten getan. Als Krisenmanagement reicht nun nicht mehr aus, etwa Produkte oder Dienstleistungen weiterzuentwickeln. Vielmehr ist eine drastische Kursänderung angesagt: ein so genannter Turnaround. Dabei sind vor allem Sanierungsmaßnahmen fällig, die die Kosten senken, die betrieblichen Abläufe effektiver gestalten und die Erträge erhöhen.

Liquiditätskrise

Viele Unternehmerinnen und Unternehmer erkennen in dieser fortgeschrittenen Krisenlage erst, was die Stunde geschlagen hat, und wagen auch erst jetzt, von einer Krise zu sprechen. Dabei befinden sie sich bereits im Endstadium der Krisenentwicklung. Umsätze und Gewinne gehen rapide zurück, Rechnungen können nicht mehr fristgerecht bezahlt werden, Mahnungen stapeln sich, der Kontokorrentkredit ist dauerhaft ausgereizt, Bank oder Sparkasse geben keine weiteren Kredite mehr, Lieferanten liefern nur noch gegen Vorkasse.

Weg aus der Krise: Ohne eine strategische Neuausrichtung des Unternehmens (als Konsequenz aus der frühen Strategiekrise) wird es kaum gehen. Und auch der Turnaround, den die Erfolgskrise in aller Regel verlangt, steht weiter aus.

Eine Liquiditätskrise zu meistern bedeutet in erster Linie, die Zahlungsfähigkeit des betroffenen Unternehmens zu erhalten. Dies ist aber in der Regel nur möglich durch einen offenen und vertrauensbildenden Austausch mit denjenigen, die auf Zahlungen warten: allen voran Lieferanten, Bank oder Sparkasse, Finanzamt.

i **Übrigens:** Wenn gegen Sie eine Pfändung erwirkt wird, sorgt das P-Konto für wirksamen und unbürokratischen Kontopfändungsschutz. Mit dem P-Konto behalten Schuldner trotz Pfändung eine funktionierende Kontoverbindung und können so – auch im Interesse ihrer Gläubiger – am Arbeits- und Wirtschaftsleben teilnehmen. Weitere Informationen: <http://bit.ly/1IjjJic>

Beratungs- und Hilfsangebote nutzen

Bei den ersten Warnzeichen sollten Sie sich sofort beraten lassen. Unterstützung bieten an:

- Industrie- und Handelskammern (IHK)
- Handwerkskammern (HWK)
- Ihre Hausbank (Bank, Sparkasse oder Genossenschaftsbank)
- Coaching-Programme des RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e.V. Ansprechpartner: RKW-Landesgruppen, Wirtschaftsministerien der Länder

- Senior-Experten-Paten. Ansprechpartner: Senior-Experten-Service oder Bundesarbeitsgemeinschaft Alt hilft Jung

„Förderung unternehmerischen Know-hows“

An den Kosten für eine professionelle Beratung beteiligt sich ab dem 1.1.2016 das neue Förderprogramm „Förderung unternehmerischen Know-hows“. Es fasst die bisherigen Programme „Förderung unternehmerischen Know-hows durch Unternehmensberatung“, „Gründercoaching Deutschland“, „Turn-Around-Beratung“ und „Runder Tisch“ zusammen.

Die neue Förderung richtet sich unabhängig vom Unternehmensalter auch an Unternehmen, die sich in wirtschaftlichen Schwierigkeiten befinden. Angehörige der freien Berufe werden ebenfalls in diesem Rahmen gefördert. Unternehmen in Schwierigkeiten erhalten eine Förderung

- für eine Unternehmenssicherungsberatung zu allen Fragen der Wiederherstellung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen in Schwierigkeiten mit Moderation/Begleitung durch einen regionalen Ansprechpartner.
- Zusätzlich kann eine weitere Beratung zur Vertiefung der Maßnahmen zur Wiederherstellung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit gefördert werden.

Zuständig für die Umsetzung des Programms ist das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA).

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.

Die Früherkennungstreppe		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, um den Betrieb aufrechtzuerhalten?		☐	☐
• Erhalten Sie von Ihren Kreditgebern noch Geld?		☐	☐
• Können Sie eine Insolvenz vermeiden?		☐	☐

Auswertung

- Wenn Sie in diesem Bereich „nein“ sagen müssen, besteht Handlungsbedarf. Sie haben aber noch genügend Zeit, geeignete Maßnahmen zu überlegen.
- Wenn Sie in diesem Bereich „nein“ sagen, ist der Fortbestand Ihres Unternehmens gefährdet. Eine Sanierung scheint notwendig.
- Wenn Sie in diesem Bereich überwiegend „nein“ sagen müssen, müssen Sie rasch handeln und den Kurs korrigieren.



WEITERE INFORMATIONEN

BMWi-Unternehmensportal

- Krisenmanagement betreiben
<http://bit.ly/1PX00v0>

BMWi-Existenzgründungsportal

- PC-Lernprogramm „Früherkennung von Chancen und Risiken“
<http://bit.ly/1lkG3eC>

- Kurskorrektur: 9 Wege aus der Strategiekrisis
<http://bit.ly/1PLV79t>
- Sanierung: 10 Wege aus der Erfolgskrise
<http://bit.ly/1OdYpB8>
- Insolvenzabwehr: 10 Wege aus der Liquiditätskrise
<http://bit.ly/1OpVjYK>

Infoletter und Broschüren BMWi-GründerZeiten

- Nr. 23 „Controlling“
<http://bit.ly/17VvIAN>

Wenn Sie Ihr Unternehmen wieder aufgeben

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

Rückkehr ins Angestelltenverhältnis

• Kranken- und Pflegeversicherung

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

• Erwerbsminderungsversicherung

Jeder Angestellte wird automatisch gesetzlich rentenversichert, 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, wenn zusätzlich auch die fünfjährige Wartezeit erfüllt ist.

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 maximal 256.000 Euro, die für die Alterssicherung in bestimmten Verträgen zurückgelegt werden können. Auch die Hinterbliebenenversorgung ist in den Pfändungsschutz mit einbezogen.

Arbeitslosengeld weiter beziehen

Wenn Sie vor dem Start in die Selbständigkeit arbeitslos waren und Ihr Unternehmen innerhalb der ersten drei Jahre wieder aufgeben, erhalten Sie Arbeitslosengeld. Voraussetzung: Der Anspruch auf Arbeitslosengeld ist vor weniger als vier Jahren entstanden und es ist noch ein Restanspruch vorhanden. Besteht kein Restanspruch auf Arbeitslosengeld, können Sie Arbeitslosengeld II beantragen. Haben Sie einen neuen Anspruch auf Arbeitslosengeld erworben, weil Sie während Ihrer Selbständigkeit freiwillig in der Arbeitslosenversicherung versichert waren, und besteht noch ein Restanspruch, werden diese zu einem Gesamthöchstanspruch zusammengerechnet.

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 – dieses 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 Vorfälligkeitsentschädigung zahlen.



10. Service



Weitere BMWi-Serviceangebote für Gründerinnen und Gründer

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie bietet Gründerinnen, Gründern und jungen Unternehmen neben der vorliegenden Broschüre „Starthilfe“ jede Menge weitere vielfältige Informationen an. Eine Auswahl davon stellen wir Ihnen hier vor.

Broschüren und Infoletter (Auswahl)

„GründerZeiten“ – Infoletter zu verschiedenen Themen der Gründung und Unternehmensführung

Die rund dreißig Ausgaben der GründerZeiten behandeln jeweils ein Schwerpunktthema wie Finanzierung, Businessplan, Steuern oder persönliche Absicherung. Jedes Thema ist übersichtlich und leicht verständlich aufbereitet

Unternehmensnachfolge: Die optimale Planung

Die Übernahme eines bestehenden Unternehmens kann eine gute Alternative zu einer Neugründung sein. Die Broschüre bietet vielseitige Hinweise für Nachfolger und Unternehmer und weist auf typische Fallstricke hin

Wirtschaftliche Förderung – Hilfen für Investitionen und Innovationen

Die Broschüre lotst Gründerinnen und Gründer mit Hilfe von Kurzbeschreibungen, Praxisbeispielen und Checklisten durch die Förderprogramme des Bundes.

Download und Bestelladresse:

Sowohl diese als auch alle weiteren Broschüren und Infoletter für Gründerinnen und Gründer sind kostenfrei. Ggf. können bei der Bestellung einer hohen Anzahl von Broschüren Portogebühren in Rechnung gestellt werden.
Fax: 030 1810 272 2721, Tel.: 030 18 272 2721,
E-Mail: publikationen@bundesregierung.de.
Alle Broschüren stehen auch als PDF im Internet zur Verfügung: www.bmwi.de

Online-Informationen (Auswahl)

BMWi-Existenzgründungsportal

Das BMWi-Existenzgründungsportal ist die zentrale Plattform für Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen. Neben informativen Textbeiträgen stehen interaktive Checklisten, ein Businessplaner, Lernprogramme, eine Adressdatenbank sowie ein Expertenforum für individuelle Anfragen zur Verfügung. Und für alle, die sich gerne mobil informieren, gibt es die Start-App, den mobilen Gründungsbegleiter. Zum BMWi-Existenzgründungsportal www.existenzgruender.de

eMagazin EXG

Das Online-Magazin EXG des BMWi-Existenzgründungsportals enthält jeweils ein Schwerpunktthema zum aktuellen Gründungsgeschehen. Darüber hinaus erhalten

Gründerinnen und Gründer informative Kurzmeldungen, Veranstaltungshinweise sowie Print- und Online-Tipps.

www.existenzgruender.de/mediathek

Start-App

In dem mobilen Gründungsbegleiter bündelt das BMWi kompakt und übersichtlich seine vielfältigen Unterstützungsangebote. Den Schwerpunkt bilden Angebote für Gründerinnen und Gründer im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien. Start-App kostenlos herunterladen:



iTunes-Store



Google Play Store

Förderdatenbank des Bundes

Die Förderdatenbank informiert über sämtliche Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union. Mit Hilfe einer einfachen Suchfunktion werden geeignete Programme angezeigt, die auch für Laien verständlich beschrieben sind. Darüber hinaus bietet die Förderdatenbank Hintergrundwissen zur Gründungs- und Unternehmensfinanzierung und -förderung.

www.foerderdatenbank.de

Infotelefone (Auswahl)

Infotelefon zu Mittelstand und Existenzgründung

Tel.: 030 340 60 65 60, Montag bis Donnerstag von 8:00 bis 20:00 Uhr, Freitag von 8:00 bis 12:00 Uhr

Finanzierungshotline

Tel.: 030 18 615-8000, Montag bis Donnerstag von 9:00 bis 16:00 Uhr, Freitag von 9:00 bis 12:00 Uhr

Weitere BMWi-Infotelefone finden Sie unter

www.bmwi.de

Gründungsveranstaltungen/Messen

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie beteiligt sich bundesweit an Messen, um Gründerinnen und Gründer vor Ort zu informieren. Aktuelle Messe- und Veranstaltungstermine des BMWi finden Sie unter

www.bmwi.de



Der Flyer „Gründungslotse Deutschland“ bietet Ihnen einen vollständigen Überblick über alle Serviceangebote des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. www.bit.ly/1Rah3uo



Mit der Start-App des BMWi zum erfolgreichen Start-up.

Internetadressen

Wer?	Was?	Wo?
Infoportale des BMWi für Gründerinnen, Gründer und junge Unternehmen		
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)	• BMWi-Existenzgründungsportal	www.existenzgruender.de
	• BMWi-Businessplan	
	• BMWi-Expertenforum	
	• Gründungswerkstatt	
	• BMWi-Existenzgründerinnenportal	www.existenzgruenderinnen.de
	• BMWi-Behördenwegweiser	www.bmwi-wegweiser.de
	• BMWi-Unternehmensportal	www.bmwi-unternehmensportal.de
	• EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft	www.exist.de
	• Förderdatenbank des Bundes, Richtlinien und Informationen u. a. zu den Förderprogrammen des Bundes, der Länder und der EU	www.foerderdatenbank.de
	• Gründerwoche Deutschland	www.gruenderwoche.de
	• Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft der Bundesregierung	www.kultur-kreativ-wirtschaft.de
	• Dienstleistungsportal – Service/Informationen zum Einheitlichen Ansprechpartner und Dienstleistungsrichtlinien	www.dienstleisten-leicht-gemacht.de
Ausschreibungen und öffentliche Aufträge		
Amt für Veröffentlichungen der EU Bundesverwaltungsamt (BVA)	• Informationssystem für die Europäische öffentliche Auftragsvergabe	http://simap.ted.europa.eu
	• Vergabeportal des Bundes	www.bund.de
Beratung		
Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)	• Beratungs- und Schulungsportal für kleine und mittlere Unternehmen	www.beratungsfoerderung.info
KfW Bankengruppe	• Beratungsförderung	
	• Online-Antragstellung	
Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V.	• Beratung zu Förderprogrammen	www.kfw.de
	• Beraterbörse	www.kfw-beraterboerse.de
Bundesverband der Wirtschaftsberater BVW e.V.	• Datenbank mit Adressen von Unternehmensberatern	www.bdu.de
Bundesverband der Wirtschaftsberater BVW e.V.	• Datenbank mit Adressen von Wirtschaftsberatern	www.bvw-ev.de
	• Datenbank mit Adressen von beratenden Betriebs- und Volkswirten	www.vbv.de
VBV – Vereinigung beratender Betriebs- und Volkswirte e.V.	• Informationen und Links für freiberufliche Existenzgründer	www.freie-berufe.de
Bundesverband der Freien Berufe e.V. Institut für Freie Berufe (IFB)	• Seniorberater	www.ifb-gruendung.de
Bundesarbeitsgemeinschaft der Wirtschafts-Senioren ALT HILFT JUNG		www.althilftjung.de

Wer?	Was?	Wo?
Brancheninformationen		
Statistisches Bundesamt Deutschland	• Statistisches Material zu verschiedenen Branchen	www.destatis.de
Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH)	• Informationen zum Deutschen Handwerk	www.zdh.de www.bistech.de
Einheitlicher Ansprechpartner der Bundesländer		
Baden-Württemberg		www.ea.service-bw.de
Bayern		www.eap.bayern.de
Berlin		www.ea.berlin.de
Brandenburg		www.eap.brandenburg.de
Bremen		www.ea.bremen.de
Hamburg		www.hamburg.de/einheitlicher-ansprechpartner
Hessen		www.eah.hessen.de
Mecklenburg-Vorpommern		www.ea-mv.de
Niedersachsen		www.dienstleisterportal.niedersachsen.de
Nordrhein-Westfalen		www.ea-finder.nrw.de
Rheinland-Pfalz		www.eap.rlp.de
Saarland		www.ea-saar.saarland.de
Sachsen		www.ea.sachsen.de
Sachsen-Anhalt		www.ea.sachsen-anhalt.de
Schleswig-Holstein		www.ea-sh.de
Thüringen		www.ea.thueringen.de
Export/Außenwirtschaft		
Germany Trade & Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH	• Informationen über ausländische Märkte	www.gtai.de
Germany Trade & Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH	• Rechts- und Zollinformationen usw. • IXPOS – Das Außenwirtschaftsportal	www.IXPOS.de
Enterprise Europe Network Deutschland	• Länderinformationen	www.een-deutschland.de
Auswärtiges Amt		www.auswaertiges-amt.de
Förderprogramm/Finanzierung		
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)	• Förderdatenbank des Bundes • aktuelle Förderprogramme des Bundes, der Länder und der EU für die gewerbliche Wirtschaft	www.foerderdatenbank.de
KfW Bankengruppe	• Förderprogramme des Bundes	www.kfw.de
Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e. V.	• Ausfallbürgschaften und Beteiligungs-garantien	www.vdb-info.de

Wer?	Was?	Wo?
Franchise		
Deutscher Franchise-Verband e. V.	• Informationen für Franchise-Geber und -Nehmer	www.franchiseverband.com
Deutscher Franchise-Nehmer Verband e. V.	• Interessenvertretung von Franchise-Unternehmern	www.dfnnv.de
Gründungen aus der Hochschule		
EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft	• EXIST-Förderprogramme, 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	• Initiative für Existenzgründungen und Unternehmensnachfolge – ifex	www.gruendung-bw.de
Bayern	• Gründerland Bayern	www.gruenderland.bayern
Berlin	• Gründungsnetzwerk Berlin	www.gruenden-in-berlin.de
Brandenburg	• Gründungsnetz Brandenburg	www.gruendungsnetz.brandenburg.de
Bremen	• BremerExistenzGründungsINitiative	www.begin24.de
Hamburg	• H.E.I. – Hamburger ExistenzgründungsInitiative	www.hei-hamburg.de
Hessen	• Webportal für Existenzgründer/-innen in Hessen	www.existenzgruendung-hessen.de
Mecklenburg-Vorpommern	• Website für Existenzgründer in Mecklenburg-Vorpommern	www.gruender-mv.de
Niedersachsen	• Gründungsportal für Niedersachsen	www.gruenderfreundliches.niedersachsen.de
Nordrhein-Westfalen	• STARTERCENTER NRW	www.startercenter.nrw.de
Rheinland-Pfalz	• Gründungsinitiative Rheinland-Pfalz • Netzwerk der Starterzentren in Rheinland-Pfalz	www.gruendungsinitiative.rlp.de www.starterzentrum-rlp.de
Saarland	• Saarland Offensive für Gründer (SOG)	www.gruenden.saarland.de
Sachsen	• Sächsisches ExistenzgründerNetzwerk (SEN)	www.existenzgruendung-sachsen.de
Sachsen-Anhalt	• ego.-Existenzgründungsoffensive Sachsen-Anhalt • Unternehmen und Gründer Sachsen-Anhalt	www.ego-on.de www.unternehmen-und-gruender-in-sachsen-anhalt.de
Schleswig-Holstein	• Informationen zur Existenzgründung in Schleswig-Holstein	www.schleswig-holstein.de
Thüringen	• ThEx – Thüringer Zentrum für Existenzgründungen und Unternehmertum	www.thex.de

Wer?	Was?	Wo?
Kapitalbeteiligungen		
Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)	• elektronische Antragstellung INVEST – Zuschuss für Wagniskapital	www.bafa.de
Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e. V.	• Verzeichnis über Beteiligungsgesellschaften, Recherchemöglichkeit zu Beteiligungskapitalgebern	www.bvkap.de
Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)	• Kontaktvermittlung zwischen Gründern und Business Angels	www.business-angels.de
Investitions- und Förderbank Niedersachsen – NBank	• Mikromezzaninfonds Deutschland	www.mikromezzaninfonds-deutschland.de
Kooperationen		
DER MITTELSTANDSVERBUND – ZGV e.V.	• Service zu Kooperationsfragen	www.mittelstandsverbund.de
Patente/Innovationen		
Deutsches Patent- und Markenamt	• Zentralbehörde auf dem Gebiet des Gewerblichen Rechtsschutzes in Deutschland. Amtliche Publikationen und Register für Patente, Gebrauchsmuster, Marken und Designs	www.dpma.de
Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e.V. (BVIZ)	• Informationen über Innovationszentren, Technologie- und Gründerzentren, Wissenschaftsparks und dort ansässige Unternehmen und Einrichtungen	www.innovationszentren.de
Recht		
Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz	• Gesetze von A – Z, Texte wichtiger Gesetze und Rechtsverordnungen	www.gesetze-im-internet.de
Unternehmensnachfolge		
„nexxt-change“ Unternehmensnachfolgebörse	• bundesweite Börse zur Vermittlung von Unternehmensnachfolgern und Unternehmen	www.nexxt-change.org
Weiterbildung		
KURSNET Aus- und Weiterbildungsangebote	• Online-Datenbank über Aus- und Weiterbildungsangebote	www.kursnet.arbeitsagentur.de
Weiterbildungsinformationssystem WIS	• berufliche Weiterbildungsangebote	www.wis.ihk.de

Wer?	Was?	Wo?
Wettbewerbe bundesweit (Auswahl)		
Deutscher Gründerpreis	• Auszeichnung für herausragende Unternehmerinnen und Unternehmer in Deutschland	www.deutscher-gruenderpreis.de
Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen	• für Gründungen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien	www.gruenderwettbewerb.de
Kultur- und Kreativpiloten Deutschland	• für Gründerinnen, Gründer und Selbständige der Kultur- und Kreativbranchen	www.kultur-kreativpiloten.de
promotion Nordhessen	• für innovative Gründerinnen und Gründer	www.promotion-nordhessen.de
Science4Life	• für Gründungen im Bereich Life Sciences und Chemie	www.science4life.de
Regionalorientierte Wettbewerbe (Auswahl)		
Baden-Württemberg Gründerpreis Baden-Württemberg	• Auszeichnung Erfolg versprechender Unternehmenskonzepte	www.sv-bw.de
Elevator Pitch BW	• Landesweiter Gründerwettbewerb für Start-ups und Jungunternehmer	www.elevatorpitch-bw.de
Bayern Bayerischer Gründerpreis	• Auszeichnung für herausragende Erfolge beim Aufbau eines Unternehmens	www.bayerischer-gruenderpreis.de
BayStartUP – Businessplan-Wettbewerbe für Gründer und Start-ups	• Vier Businessplan-Wettbewerbe, aufgeteilt in die bayerischen Regionen	www.baystartup.de
Hochsprung Award	• Wettbewerb zur Förderung der Gründungsdynamik an Hochschulen in Bayern	www.hoch-sprung.de
Berlin-Brandenburg Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg (BPW)	• Unterstützung bei Planung und Entwicklung des Geschäftskonzepts	www.b-p-w.de
Hamburg Hamburger INNOTECH-Preis	• Förderung innovativer Geschäftsideen aus den Bereichen Technologie und Unternehmensdienstleistung	www.innotech-initiative.de
Hessen Hessischer Gründerpreis	• Auszeichnungen in den Kategorien „Mutige Gründung“, „Geschaffene Arbeitsplätze“ und „Innovative Geschäftsidee“	www.gruendertage-hessen.de
Mecklenburg-Vorpommern INNO Award	• branchenunabhängiger Innovationspreis für Existenzgründer und junge Unternehmen	www.inno-award.de
Niedersachsen StartUp-Impuls	• Ideenwettbewerb für die Region Hannover	www.startup-impuls.de

Wer?	Was?	Wo?
Regional orientierte Wettbewerbe (Auswahl)		
Nordrhein-Westfalen		
Gründerpreis NRW	• branchenunabhängiger Gründerpreis	www.gruendergipfel.nrw.de
NUK-Businessplan-Wettbewerb	• dreistufiger branchenunabhängiger Wettbewerb	www.neuesunternehmertum.de
start2grow-Wettbewerb	• alle Branchen umfassender Wettbewerb mit einer Sonderdisziplin „Technologie“	www.start2grow.de
Rheinland-Pfalz		
impuls Rheinland-Pfalz	• für Studierende und wissenschaftlichen Nachwuchs an Hochschulen in Rheinland-Pfalz	www.isb.rlp.de
Pioniergeist	• Auszeichnung Erfolg versprechender Unternehmensgründungen und Gründungskonzepte	www.pioniergeist.rlp.de
Saarland		
1,2,3,GO	• für innovative Unternehmensgründungen aus der Großregion Saar-Lor-Lux-Trier-Wallonie	www.123go-networking.org
Sachsen		
futureSAX-Ideenwettbewerb	• branchenübergreifender Wettbewerb für Geschäftsideen und Gründungskonzepte	www.futuresax.de
Leipziger Gründerpreis	• Businessplanwettbewerb für originelle Geschäftsideen	www.ugb-leipzig.de
Schleswig-Holstein		
Ideenwettbewerb Schleswig-Holstein	• für innovative und zukunftsweisende Ideen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen	www.exist.uni-kiel.de
GründerCup Kiel Region	• für Businesspläne und tragfähige Geschäftskonzepte in den Kategorien Start Up und Innovation	www.gruendercup.de
Thüringen		
Gründerpreis Thüringen	• Auszeichnung in den Kategorien „Businesspläne für Existenzgründungen“ und „Erfolgreiche Jungunternehmen“	www.thex.de

Adressen

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)

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

BMWi-Infotelefone

Infotelefon zu Mittelstand und Existenzgründung

Tel.: 030 340 60 65 60
Montag bis Donnerstag von 8:00 bis 20:00 Uhr,
Freitag von 8:00 bis 12:00 Uhr

Finanzierungshotline

Tel.: 030 18 615-8000
Montag bis Donnerstag von 9:00 bis 16:00 Uhr,
Freitag 9:00 bis 12:00 Uhr

Bundesweite Akteure, Verbände usw.

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)

Frankfurter Straße 29-35, 65760 Eschborn
Tel.: 06196 908-0, Fax: 06196 908-1800
www.bafa.de

Bundesarbeitsgemeinschaft der Wirtschafts-Senioren

www.althilftjung.de

Die Familienunternehmer – ASU e.V.

Charlottenstr. 24, 10117 Berlin
Tel.: 030 30065-310, Fax: 030 30065-390
www.familienunternehmer.eu

Bundesverband der Selbständigen Deutscher Gewerbeverband e.V.

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

Bundesnotarkammer

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

Bundesrechtsanwaltskammer

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

Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V.

Büro Bonn:

Joseph-Schumpeter-Allee 29, 53227 Bonn
Tel.: 0228 9161-0, Fax: 0228 9161-26

Büro Berlin:

Reinhardtstr. 34, 10117 Berlin
Tel.: 030 8931070, Fax: 030 8928474
www.bdu.de

Bundesverband der Freien Berufe e.V.

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

Bundesverband der Wirtschaftsberater BVW e.V.

Leichenweg 14, 53909 Zulpich
Tel.: 02252 81361, Fax: 02252 2910
www.bvw-ev.de

DIE JUNGEN UNTERNEHMER –

BJU von DIE FAMILIENUNTERNEHMER – ASU e.V.

Charlottenstr. 24, 10117 Berlin
Tel.: 030 30065-310, Fax: 030 30065-390
www.junge-unternehmer.eu

BVMW – Bundesverband mittelständische Wirtschaft, Unternehmerverband Deutschlands e.V.

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

Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)

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

Deutsche Rentenversicherung

Postanschrift: 10704 Berlin
Service-Telefon: 0800 1000 4800
Tel.: 030 865-0, Fax: 030 865-27240
www.deutsche-rentenversicherung.de

Europaverband der Selbständigen Deutschland – ESD e.V.

Wilhelmstraße 77, 10117 Berlin
Tel.: 030 2045-9854, Fax: 030 2045-5320
www.esd-ev.de

Senior Experten Service (SES)

Buschstr. 2, 53113 Bonn

Tel.: 0228 26090-0, Fax: 0228 26090-77

www.ses-bonn.de

Unternehmerverband mittelständische Wirtschaft (UMW)**Interessengemeinschaft mittelständischer Unternehmer e.V.**

Friedrich-Ebert-Ring 36, 56068 Koblenz

Tel.: 0261 17164 und 33541

Fax: 0261 17689

www.umw.org

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

Blütenweg 12, 22589 Hamburg

Tel.: 040 8980-7018, Fax: 040 8980-7019

www.vbv.de

Wirtschaftsjunioren Deutschland e.V. (WJD)

Breite Straße 29, 10178 Berlin

Tel.: 030 20308-1515, Fax: 030 20308-1522

www.wjd.de

Wirtschaftsprüferkammer

Rauchstr. 26, 10787 Berlin

Tel.: 030 726161-0, Fax: 030 726161-212

www.wpk.de

Industrie- und Handelskammern (IHKs)

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

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

Breite Straße 29, 10178 Berlin

Tel.: 030 20308-0, Fax: 030 20308-1000

www.dihk.de

Handwerkskammern (HWKs)

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

Zentralverband des Deutschen Handwerks e.V. (ZDH)

Mohrenstr. 20/21, 10117 Berlin

Tel.: 030 20619-0, Fax: 030 20619-460

www.zdh.de

Rationalisierungs- und Innovationszentren der Deutschen Wirtschaft (RKW)

Die RKW-Adresse in Ihrem Bundesland erhalten Sie beim:

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

Düsseldorfer Straße 40 A, 65760 Eschborn

Tel.: 06196 495-3333, Fax: 06196 495-3344

www.rkw.de

Beratungszentren der KfW Bankengruppe**Unterlagen bei: KfW – Infocenter**

Servicetelefon-Nummer: 0800 539 9001 (kostenfrei)

E-Mail: infocenter@kfw.de

Außenwirtschaftsinformationen**Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH****Hauptsitz:**

Friedrichstr. 60, 10117 Berlin

Tel.: 030 200099-0, Fax: 030 200099-812

Nebensitz:

Villemombler Str. 76, 53123 Bonn

Tel.: 0228 24993-0, Fax: 0228 24993-212

www.gtai.de

Auslandshandelskammern (AHKs)

Verzeichnis erhältlich über:

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

Breite Straße 29, 10178 Berlin

Tel.: 030 20308-0, Fax: 030 20308-1000

www.dihk.de bzw. www.ahk.de

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

Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf

Tel.: 0211 30108-0, Fax: 0211 30108-500

www.lgh.de

Finanzierung/Förderung**BMW-Förderberatung**

Scharnhorststr. 34-37, 10115 Berlin

Tel.: 030 18615-8000, Fax: 030 18615-7033

Förderdatenbank des Bundes

www.foerderdatenbank.de

KfW Bankengruppe

Palmengartenstr. 5–9, 60325 Frankfurt/Main

Tel.: 069 7431-0, Fax: 069 7431-2944

Infocenter der KfW:

Tel.: 0800 539 9001 (kostenfrei), Fax: 069 7431-9500

www.kfw.de

Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e.V.

Schützenstr. 6a, 10117 Berlin

Tel.: 030 2639654-0, Fax: 030 2639654-20

www.vdb-info.de

Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften – German Private Equity and Venture Capital Association e.V. (BVK)

Reinhardtstr. 29b, 10117 Berlin

Tel.: 030 306982-0, Fax: 030 306982-20

www.bvkap.de

Franchise**Deutscher Franchise-Verband e.V. (DFV)**

Luisenstr. 41, 10117 Berlin

Tel.: 030 278902-0, Fax: 030 278902-15

www.franchiseverband.com

Deutscher Franchise-Nehmer Verband e.V.

Celsiusstr. 43, 53125 Bonn

Tel.: 0228 250300, Fax: 0228 250586

www.dfnv.de

Gründerinnen**bundesweite gründerinnenagentur (bga)**

Willi-Bleicher-Straße 19, 70174 Stuttgart

Tel.: 0711 123-2532, Fax: 0711 123-2556

www.gruenderinnenagentur.de

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

Gropiusstr. 7, 48163 Münster

Tel.: 02501 594 060 401

www.bfbm.de

Expertinnen-Beratungsnetz/Mentoring Arbeitsstelle der Universität Hamburg

Bogenallee 11, 20144 Hamburg

Tel.: 040 42838-7990

Fax: 040 42838-7991

www.expertinnen-beratungsnetz.de

Gründerinnen-Consult Hannover

Vahrenwalder Str. 7, 30165 Hannover

Tel.: 0511 9357-120, Fax: 0511 300 333-99

www.gruenderinnenconsult.de

Hightech-Gründungen**Förderberatung „Forschung und Innovation“ des Bundes**

Forschungszentrum Jülich GmbH

Projektträger Jülich (PTJ), Geschäftsstelle Berlin

Zimmerstr. 26–27, 10969 Berlin

Tel.: 0800 2623-008, Fax: 030 20199-470

www.foerderinfo.bund.de

Netzwerk der nationalen Kontaktstellen „Horizont 2020“

EU-Büro des BMBF, Projektträger im DLR

Heinrich-Konen-Str. 1, 532287 Bonn

Tel.: 0228 3821-2020, Fax: 0228 3821-1649

www.horizont2020.de

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

AiF Projekt GmbH

Tschaikowskistr. 49, 13156 Berlin

Tel.: 030 48163-3, Fax: 030 48163-402

www.aif-projekt-gmbh.de

Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e.V. (BVIZ)

Jägerstr. 67, 10117 Berlin

Tel.: 030 392005-81, Fax: 030 392005-82

www.innovationszentren.de

Deutsches Patent- und Markenamt

Zweibrückenstr. 12, 80331 München

Tel.: 089 2195-0, Fax: 089 2195-2221

www.dpma.de

Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF)

Dienstsitz Berlin

Kapelle-Ufer 1, 10117 Berlin
Tel.: 030 1857-0, Fax: 030 1857-5503

Dienstsitz Bonn

Heinemannstr. 2, 53175 Bonn
Tel.: 0228 9957-0, Fax: 0228 9957-83601
www.bmbf.de

Deutschland innovativ

Institut der deutschen Wirtschaft Köln e.V.

Konrad-Adenauer-Ufer 21, 50668 Köln
Tel.: 0221 4981-1, Fax: 0221 4981-533
www.deutschland-innovativ.de
www.iwkoeln.de

High-Tech Gründerfonds Management GmbH

Schlegelstraße 2, 53113 Bonn
Tel.: 0228 82300-100, Fax: 0228 82300-050
www.high-tech-gruenderfonds.de

Kooperationen

Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)

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

Vertretung der Europäischen Kommission in Deutschland

Unter den Linden 78, 10117 Berlin
Tel.: 030 2280-2000, Fax: 030 2280-2222
www.eu-kommission.de

Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft

Breite Straße 29, 10178 Berlin
Tel.: 030 2028-1452, Fax: 030 2028-2452
www.ost-ausschuss.de

Kultur- und Kreativwirtschaft

Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft der Bundesregierung

Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft des Bundes

Hinter dem Schütting 1A, 28195 Bremen
Tel.: 0421 6910788-0; Fax: 0421 6910788-2
kontakt@u-institut.de
http://kompetenzzentrum.u-institut.de

Personal

Bundesagentur für Arbeit

Regensburger Straße 104, 90478 Nürnberg
Tel.: 0911 179-0
Service-Telefon Arbeitgeber: 0800 4 5555 20 (kostenfrei)
Fax: 0911 179-2123
www.arbeitsagentur.de

Arbeitsförderung

BMAS-Bürgertelefon

Das Bürgertelefon des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales steht Ihnen von Montag bis Donnerstag von 08.00 bis 20.00 Uhr zur Verfügung:

BMAS-Bürgertelefon zu Arbeitsmarktpolitik und -förderung

Tel.: 030 221 911 003

BMAS-Bürgertelefon zu Arbeitsrecht

Tel.: 030 221 911 004

BMAS-Bürgertelefon zu Teilzeit, Arbeitsteilzeit, Minijobs

Tel.: 030 221 911 005

BMAS-Bürgertelefon zu Europäischer Sozialfonds

Tel.: 030 221 911 007

BMAS-Bürgertelefon zu Mitarbeiterkapitalbeteiligung

Tel.: 030 221 911 008

Mindestlohn-Hotline

Tel.: 030 60 28 00 28

Umweltschutz

BINE Informationsdienst

Kaiserstr. 185-197, 53113 Bonn
Tel.: 0228 92379-0, Fax: 0228 92379-29
www.bine.info

KfW Bankengruppe

Infocenter Tel.: 0800 539 9001 (kostenfrei)
Fax: 069 7431-9500
www.kfw.de

Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena)

Chausseestr. 128 a, 10115 Berlin
Tel.: 030 726165-600, Fax: 030 726165-699
www.dena.de

Gründungsinitiativen und Beratungsstellen der Bundesländer

Baden-Württemberg

Initiative für Existenzgründungen und Unternehmensnachfolge – ifex

Ministerium für Finanzen und Wirtschaft

Baden-Württemberg

Schlossplatz 4, 70173 Stuttgart

Tel.: 0711 123-2786, Fax: 0711 123-2556

www.gruendung-bw.de

www.freiberufler.service-bw.de

Leistungsangebot: Informations-Service, Beratungsförderung, Kampagnen und Wettbewerbe, Innovationsgutscheine, Veranstaltungen, Schwerpunktinitiativen

Bayern

Gründerland Bayern

Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie

Referat Gründerland Bayern

Prinzregentenstr. 28, 80538 München

Tel.: 089 2162-0, Fax: 089 2162-2760

www.startup-in-bayern.de

Gründerportal, Tipps, Netzwerke, Wettbewerbe, Publikationen und Informationen zur Existenzgründung.

Berlin

Gründungsnetzwerk Berlin, Informationsportal von IHK Berlin, Handwerkskammer Berlin, Investitionsbank Berlin, ExistenzGründer-Institut Berlin und Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Forschung:

Existenzgründer-Telefon: 030 9013-8444

www.gruenden-in-berlin.de

Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie GmbH

Fasanenstraße 85, 10623 Berlin

Tel.: 030 46302-500, Fax: 030 39980-239

www.berlin-partner.de

www.businesslocationcenter.de

Brandenburg

Gründungsnetz Brandenburg

Ministerium für Wirtschaft und Energie des Landes Brandenburg

Referat Existenzgründungen

Heinrich-Mann-Allee 107, 14473 Potsdam

Tel.: 0331 866-1782, Fax: 0331 866-1583

www.gruendungsnetz.brandenburg.de

Bremen

BremerExistenzGründungsINitiative B.E.G.IN

B.E.G.IN Gründungsleitstelle

c/o RKW Bremen GmbH

Langenstr. 30, 28195 Bremen

Info-Line: 0421 323464-12, Fax: 0421 326218

www.begin24.de

Hamburg

H. E. I. Hamburger ExistenzgründungsInitiative

Besenbinderhof 39, 20097 Hamburg

Tel.: 040 611-7000, Fax: 040 611700-19

www.gruenderhaus.hamburg

www.hei-hamburg.de

Hessen

Hessisches Ministerium für Wirtschaft, Energie, Verkehr und Landesentwicklung

Kaiser-Friedrich-Ring 75, 65185 Wiesbaden

Tel.: 0611 815-0, Fax: 0611 815-2225

www.existenzgruendung-hessen.de

WIBank – Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen

Strahlenbergerstraße 11, 63067 Offenbach am Main

Tel.: 0611 774-7333, Fax: 0611 774-7265

www.wibank.de

Mecklenburg-Vorpommern

Gruender-MV.de – Informationsportal für Existenzgründer und junge Unternehmen in Mecklenburg-Vorpommern

Lindenstraße 63, 17033 Neubrandenburg

Tel.: 0395 369 49 14, Fax: 0395 369 49 20

www.gruender-mv.de

GSA Gesellschaft für Struktur- und Arbeitsmarktentwicklung mbH

Schulstraße 1-3, 19055 Schwerin

Tel.: 0385 55775-43, Fax: 0385 55775-40

www.gsa-schwerin.de

Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern

Werkstr. 213, 19061 Schwerin

Tel.: 0385 6363-1282, Fax: 0385 6363-1212

www.lfi-mv.de

Niedersachsen

Gründerfreundliches Niedersachsen

Niedersächsisches Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr

Friedrichswall 1, 30159 Hannover
Tel.: 0511 120-5519, -5527, Fax: 0511 120-995519, -995527
www.gruenderfreundliches.niedersachsen.de

Nordrhein-Westfalen

Startercenter NRW

Ministerium für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen

Berger Allee 25, 40213 Düsseldorf
Tel.: 0211 837-1939, Fax: 0211 61772-748
www.startercenter.nrw.de

Rheinland-Pfalz

Gründungsinitiative Rheinland-Pfalz

Ministerium für Wirtschaft, Klimaschutz, Energie und Landesplanung Rheinland-Pfalz

Kaiser-Friedrich-Straße 1, 55116 Mainz
Tel.: 06131 16-2525, Fax: 06131 16-2100
www.gruendungsinitiative.rlp.de

IHK-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz HWK-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz Starterzentrum RLP

www.starterzentrum-rlp.de

Saarland

SOG – Saarland Offensive für Gründer

Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Verkehr

Franz-Josef-Röder-Str. 17, 66119 Saarbrücken
Tel.: 0681 501-1717, Fax: 0681 501-4299
www.gruenden.saarland.de

Sachsen

Informationsportal Sächsisches

ExistenzgründerNetzwerk

www.existenzgruendung-sachsen.de

Initiative futureSAX „Gründen und Wachsen in Sachsen“

Ostra-Allee 11, 01067 Dresden
Tel.: 0351 4402-742, Fax: 0351 4402-617
www.futuresax.de

Sachsen-Anhalt

ego.-Existenzgründungsoffensive

Ministerium für Wissenschaft und Wirtschaft

Hasselbachstr. 4, 39104 Magdeburg
Tel.: 0391 567-4723, Fax: 0391 615072
www.ego-on.de
www.unternehmen-und-gruender-in-sachsen-anhalt.de

Schleswig-Holstein

Gründungsinformationen der

IHK Schleswig-Holstein:

www.ihk-mentor.de

Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Technologie des Landes Schleswig-Holstein

Düsternbrooker Weg 94, 24105 Kiel
Tel.: 0431 988-4802, Fax: 0431 988-4812
www.schleswig-holstein.de

Thüringen

ThEx – Thüringer Zentrum für Existenzgründungen und Unternehmertum

Gustav-Freytag-Str. 1, 99096 Erfurt
Tel.: 0361 3484-311, Fax: 0361 3485-9311
Inf hotline: 08000 843933
www.thex.de

GFAW – Gesellschaft für Arbeits- und Wirtschafts-förderung des Freistaats Thüringen mbH

Warsbergstr. 1, 99092 Erfurt
Tel.: 0361 2223-0, Fax: 0361 2223-322
www.gfaw-thueringen.de

Beratungs- und Coachingförderung

Vor der Gründung:

Zuschüsse zu den Beratungskosten in der Vor-Gründungs-Phase bieten die Bundesländer an. Informationen dazu erhalten Sie in der Förderdatenbank.
www.foerderdatenbank.de

Nach der Gründung:

Förderung von Unternehmensberatungen für kleine und mittlere Unternehmen sowie Freie Berufe. Informationen bei:

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)

Frankfurter Straße 29–35, 65760 Eschborn
 Tel.: 06196 908-570, Fax: 06196 908-1800
www.bafa.de
www.beratungsfoerderung.info

Online-Antragstellung unter
www.beratungsfoerderung.info

Leitstellen:

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

DIHK Service GmbH

Breite Straße 29, 10178 Berlin
 Tel.: 030 20308-2354, Fax: 030 20308-2352
www.dihk.de

Weitere Stellen sind:

Zentralverband des Deutschen Handwerks e.V. (ZDH) Leitstelle für freiberufliche Beratung und Schulungsveranstaltungen

Mohrenstr. 20/21, 10117 Berlin
 Tel.: 030 20619-341/-342
 Fax: 030 20619-59341
www.zdh.de

Leitstelle für Gewerbeförderungsmittel des Bundes

An Lyskirchen 14, 50676 Köln
 Tel.: 0221 3625-17, Fax: 0221 3625-12
www.leitstelle.org

Förderungsgesellschaft des BDS-DGV mbH

August-Bier-Straße 18, 53129 Bonn
 Tel.: 0228 210033, Fax: 0228 211824
www.foerder-bds.de

BBG Bundesbetriebsberatungsstelle GmbH

Am Weidendamm 1A, 10117 Berlin
 Tel.: 030 590099-560, Fax: 030 590099-460
www.betriebsberatungsstelle.de

Interhoga

Gesellschaft zur Förderung des Deutschen Hotel- und Gaststättengewerbes mbH

Am Weidendamm 1A, 10117 Berlin
 Tel.: 030 590099-853, Fax: 030 590099-851
www.interhoga.de

Messeförderung In- und Ausland

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)

Übersicht der von der Bundesregierung geförderten In- bzw. Auslandsmessen sowie der aktuellen Förderkonditionen beim:

AUMA – Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V.

Littenstr. 9, 10179 Berlin
 Tel.: 030 24000-0, Fax: 030 24000-330
www.auma.de

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) Referat 414

Frankfurter Straße 29–35, 65760 Eschborn
 Tel.: 06196 908-2409, -2669, Fax: 06196 908-1500
www.bafa.de

Steuern

Örtliche Finanzämter und steuerberatende Berufe

Adressen von Steuerberatern erhalten Sie über

- die Landessteuerberaterkammer Ihres Bundeslandes (siehe www.bstbk.de)
- den bundesweiten Steuerberater-Suchdienst der Bundessteuerberaterkammer (www.bstbk.de)
- den Steuerberater-Suchservice des Deutschen Steuerberaterverbandes e.V. (www.dstv.de)

Fachbegriffe kurz und bündig

● Anlagevermögen

Sämtliche langfristig im Unternehmen gebundenen Vermögenswerte, die nicht zur Veräußerung bestimmt sind, sondern dauerhaft zur Leistungserstellung im Unternehmen genutzt werden (z. B. betriebliche Gebäude, Grundstücke, Maschinen).

● Bankdarlehen

Kredit zu banküblichen Zinsen, bei dem der Kreditbetrag in einer Summe bereitgestellt wird. Die Rückzahlung erfolgt in festgelegten Raten oder in einer Summe am Ende der Laufzeit. Ein Kredit kann langfristig (ab 4 Jahre Laufzeit) oder mittelfristig (ab 6 Monate) sein.

● Bankübliche Besicherung

Hierzu zählen z. B. Grundschulden, 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 Kreditusage nicht in Anspruch genommene, Darlehensbeträge fällig.

● Betriebsergebnis

Ergebnis des betrieblichen Leistungsprozesses (Gewinn oder Verlust). Das Betriebsergebnis wird durch die Gegenüberstellung von Kosten und Betriebserträgen (aus der rein betrieblichen Tätigkeit hervorgehende Erträge) ermittelt.

● Betriebsmittel

Materielle Güter die, neben anderen Faktoren wie menschliche Arbeitsleistung und Werkstoffen, zur Produktion erforderlich sind, aber nicht Bestandteile des Endprodukts werden. Beispiele: Gebäude, Maschinen, Werkzeug, aber auch Rechte (Patente).

● Bilanz

Gegenüberstellung der Vermögensgegenstände und der Schulden einer Unternehmung zu einem bestimmten Stichtag in Kontenform. Auf der linken Seite werden die Aktiva oder Vermögenswerte (Kapitalverwendung) und auf der rechten Seite die Passiva oder Schuldenbestände (Kapitalherkunft) aufgeführt.

● Bonität

Kreditwürdigkeit, gesicherter Ruf eines Schuldners, in der Zukunft seinen Zahlungsverpflichtungen in vollem Umfang nachkommen zu können. Auskünfte über die Bonität eines Geschäftspartners erteilen Banken und Auskunfteien.

● Buchwert

Vermögens- und Schuldteile in einer Bilanz, bewertet nach den Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, korrigiert um Abschreibungen und Zuschreibungen. Wird auch als Restwert bezeichnet.

● Bürgschaft

Vertrag, durch den sich ein Bürge gegenüber einem Gläubiger eines Hauptschuldners verpflichtet, für die Erfüllung der Verbindlichkeit des Hauptschuldners einzustehen. Eine Bürgschaft bedarf stets der Schriftform.

● Business Angels

Business Angels sind erfahrene Manager oder Unternehmer, die ihr Kapital, ihr Know-how und ihr Kontaktnetzwerk in junge Unternehmen einbringen. Sie steigen in der Frühphase der Gründung ein, vermitteln Kontakte zu Geschäftspartnern und stehen für alle betriebswirtschaftlichen Fragen zur Verfügung. Im Gegenzug erhalten sie eine Beteiligung am Unternehmen. Das „Business Angels Netzwerk Deutschland e.V.“ (BAND) stellt den Kontakt zwischen Gründern und einem geeigneten Business Angel her.

● Businessplan

Strukturierte und detaillierte Beschreibung einer Geschäftsidee. Der Businessplan beinhaltet neben dem Unternehmenskonzept, der Beschreibung der persönlichen Qualifikationen, den Unternehmensdaten, der Markt- und -Konkurrenzanalyse, der Marketingstrategie und der Schilderung der Zukunftsaussichten eine Plan-Bilanz, eine Plan-Gewinn- und -Verlust-Rechnung, einen Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan sowie eine Liquiditätsvorschau.

● Coaching

Begleitung über einen bestimmten Zeitraum durch einen Coach. Ziel ist es, über einen regelmäßigen Austausch zu bestimmten unternehmerischen und persönlichen Fragen Lösungen und Kompetenzen zu entwickeln.

● Coworking Spaces

Coworking Spaces bieten Arbeitsplätze mit Internetzugang einschließlich Büroinfrastruktur zur Miete an: stunden-, tage-, monatsweise.

● Crowdfinanzierung

Internetnutzer wählen auf einer spezialisierten Internetplattform ein Projekt oder ein Gründungsvorhaben aus und stellen für dessen Realisierung Geldbeträge zur Verfügung, die in der Summe dem benötigten Kapitalbetrag entsprechen. Zur Crowdfinanzierung gehören: Crowdfunding sammelt Geld für soziale, kulturelle, künstlerische, ökologische u. a. Projekte. Crowdfunding: Investoren bieten jungen Unternehmen Kapital gegen Gewinnbeteiligungen an.

● 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 200.000 Euro und für Unternehmen des Straßentransportsektors 100.000 Euro nicht übersteigen.

● Effektivzins

Zinsgröße, ausgedrückt in Prozent, die die mit einem Kapitaleinsatz erzielte Rentabilität bzw. die mit einer Kapitalaufnahme verbundenen Kosten wiedergibt. Die bei einer Kreditaufnahme zusätzlich zum Nominalzins zu entrichtenden Gebühren, Spesen usw. werden in Prozentwerte umgerechnet und zum Nominalzins addiert. Der Effektivzins eignet sich daher besser zum Vergleich verschiedener Kreditangebote als der Nominalzins.

● Eigenkapital

Von den Eigentümern zeitlich unbegrenzt einem Unternehmen überlassenes Kapital. Neben Bargeld und Sparguthaben gehören zum Eigenkapital auch Gegenstände, die in ein Unternehmen eingebracht werden, und Eigenleistungen wie Renovierungsarbeiten in Betriebsgebäuden. Für die Beantragung öffentlicher Fördermittel muss in der Regel Eigenkapital in Höhe von 15 Prozent des Kapitalbedarfs nachgewiesen werden. Dieses kann in Sach- oder Barwerten eingebracht werden.

● Einkommensteuer

Besteuert das Einkommen natürlicher Personen unter Berücksichtigung ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit. Unter Einkommen ist dabei die Summe der – positiven oder negativen – Einkünfte aus sieben Einkommensarten zu verstehen.

● Finanzierungsplan

Hier wird das für die jeweilige Investition notwendige Kapital nach den verschiedenen Geldquellen aufgelistet. In der Summe muss sich im Finanzierungsplan der gleiche Betrag ergeben wie im Investitionsplan.

● Förderdatenbank des Bundes

Die Förderdatenbank im Internet gibt einen vollständigen und aktuellen Überblick über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union: www.foerderdatenbank.de

● Fremdkapital

Hierzu zählen Bankkredite, öffentliche Finanzierungsmittel, Privatdarlehen, Beteiligungskapital und Lieferantenkredite.

● Gewerbeanmeldung

Jeder Gewerbebetrieb, d. h. jedes Unternehmen, das auf Dauer Gewinn erzielen will, ist beim zuständigen Gewerbeamt anzumelden. Hierzu sind der Personalausweis oder Pass vorzulegen sowie unter Umständen erforderliche besondere Genehmigungen (Konzessionen, Handwerkskarte usw.). Mit der Gewerbeanmeldung werden das Finanzamt, die Berufsgenossenschaft, das Statistische Landesamt, die Handwerkskammer bzw. die Industrie- und Handelskammer automatisch über die Gewerbeausübung informiert.

● Gewerbesteuer

Besteuert den Ertrag von Gewerbebetrieben. Heberechtigt ist die Gemeinde, auf deren Gebiet sich der Gewerbebetrieb befindet. Ermittlung der Steuerschuld: Der nach den Vorschriften des Einkommensteuergesetzes ermittelte Gewinn aus Gewerbebetrieb (Gewerbeertrag) wird durch eine Reihe von Hinzurechnungen und Kürzungen korrigiert. Auf den so entstehenden maßgeblichen Gewerbeertrag wird, nach Abzug eines Freibetrags, eine Steuermesszahl angewandt. Auf den entstehenden Steuermessbetrag wendet die Gemeinde ihren Hebesatz an. Die Gewerbesteuer fällt je nach Höhe des Hebesatzes regional verschieden hoch aus. Die Gewerbesteuer ist vierteljährlich zu entrichten.

● GuV-Rechnung

Periodische Erfolgsrechnung, die Aufwendungen und Erträge einer Abrechnungsperiode zur Ermittlung des Unternehmenserfolges gegenüberstellt. Die GuV ist Teil des Jahresabschlusses. Die Gewinn- und Verlust-Rechnung weist nicht nur die Höhe, sondern auch die Quellen des Unternehmenserfolges aus und erklärt dadurch dessen Zustandekommen.

● Haftungsfreistellung

Bei der Vergabe öffentlicher Fördermittel übernimmt die Hausbank gegenüber dem Hauptleihinstitut in der Regel die volle Haftung für die Rückzahlung der Kredite. Unter Haftung wird dabei die Verpflichtung verstanden, für eine Verbindlichkeit einzustehen, die aus einem vertraglichen Schuldverhältnis herrührt. Bei einer Haftungsfreistellung durch die KfW reduziert sich diese Verpflichtung der Hausbank. In einigen Kreditprogrammen kann die KfW einen Teil des Hausbankrisikos übernehmen, d. h. sie befreit die Hausbank von einem Teil der Haftung. Im Fall der Insolvenz des Kreditnehmers tragen die KfW und die Hausbank den Verlust im vereinbarten Verhältnis. Die Haftungsfreistellung fördert die Bereitschaft der Bank für eine Kreditvergabe. Der Kreditnehmer besichert den Kredit genau so wie bei voller Haftung der Hausbank.

● Handelsregister

Das Handelsregister beim Amtsgericht informiert die Öffentlichkeit über die Verhältnisse der eingetragenen Gewerbebetriebe. Es gibt z. B. Auskunft darüber, wer ein Unternehmen vertreten darf oder wer für Verbindlichkeiten haftet. Es besteht aus zwei Abteilungen. In der Abteilung A werden Einzelkaufleute, OHG und die KG eingetragen. Abteilung B ist für Aktiengesellschaften und für Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbH) zuständig. Das Handelsregister sowie das Genossenschafts- und Partnerschaftsregister stehen im Internet zur Verfügung. Geführt werden die Register von den jeweiligen Amtsgerichten.

● Hausbank

Sie ist die erste und entscheidende Station auf dem Weg zum eigenen Unternehmen. Nur wer eine Bank oder Sparkasse als Geschäftspartner von seinem Vorhaben überzeugt, bekommt Geld. Bei der ERP-Förderung reicht sie bspw. den Antrag weiter an die KfW, übergibt die Fördermittel an den Antragsteller und trägt in der Regel das Ausfallrisiko. Die Wahl seiner Hausbank ist dem Antragsteller frei überlassen.

● Immaterielle Wirtschaftsgüter

Nicht stoffliche Werte eines Unternehmens, z. B. Standort, Kundenkreis, „guter Name“, Leitung, Mitarbeiterstamm usw. (= Firmenwert) sowie Erfindungen, Rechte (z. B.: Patente, Lizenzen, Warenzeichen, Gebrauchsmuster, Bezugs- oder Lieferungsrechte, Urheberrechte u. Ä.). Was davon mit welchem Wert in der Bilanz eines Unternehmens erscheint, ist im Handelsgesetzbuch und in der Steuergesetzgebung geregelt.

● Investitionskosten

Sie sind in der Regel die Bemessungsgrundlage für Fördermittel. Als förderfähige Investitionen gelten insbesondere Grundstücke und Gebäude, Maschinen und Anlagen. In den Programmen für Existenzgründer kommen auch Kosten für Waren- bzw. Materiallager und Markterschließung und -einführung, Produktentwicklung, Schulungen oder zeitlich befristete Managementunterstützung hinzu.

● Kapitalbedarfsplan

Mit diesem Plan wird der Bedarf an Kapital für eine Unternehmensgründung ermittelt. Hierin wird aufgeführt, in welcher Höhe Finanzmittel für Investitionen, für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, für Waren, für Beratungsleistungen, für Zins und Tilgung, diverse Gebühren und – nicht zu vergessen – für die private Lebensführung und Risikoabsicherung des Unternehmers (der Unternehmerin) benötigt werden. Die Differenz zwischen Eigenkapital und Kapitalbedarf ist durch Fremdkapital (Kredite) zu decken.

● Kapitaldienst

Setzt sich aus Zins- und Tilgungszahlungen zusammen.

● Kleingründung

Als Kleingründung bezeichnet man in der EU eine Existenzgründung, deren Finanzierungsbedarf unter 25.000 Euro liegt. Sie bietet erfahrungsgemäß nicht nur zu Beginn, sondern dauerhaft nur dem Gründer selbst einen Arbeitsplatz.

● Kontokorrentkredit

Überziehungskredit für ein Geschäftskonto, über das alle laufenden Zahlungen abgewickelt werden. Er entspricht dem Dispositionskredit beim Privatkonto. Der Kontokorrentkredit dient als kurzfristiges Finanzierungsmittel und ist in der Regel der teuerste Kredit. Mit der Hausbank wird ein Kreditrahmen vereinbart. Um diesen Betrag darf das Geschäftskonto im Rahmen des Kontokorrentkredites überzogen werden.

● Kreditnebenkosten

Neben Zins- und Tilgungszahlungen (Zins, Tilgung) fallen bei einer Kreditaufnahme weitere Kosten an. Zu diesen Nebenkosten gehören v. a. Bearbeitungsgebühren (bis zu einem Prozent der Darlehenssumme), Schätzgebühren (v. a. wenn Gebäude erworben werden) und Kosten der Kontoführung sowie evtl. Kosten einer Restschuldversicherung. Auch diese Kosten müssen erfragt und in der Finanzplanung berücksichtigt werden.

● **Lieferantenkredit**

Entsteht dadurch, dass eine Ware oder eine Dienstleistung nicht sofort, sondern erst später bezahlt werden kann (in der Regel bekommt ein Kunde ein „Zahlungsziel“ von z. B. 10 Tagen eingeräumt).

● **Liquidität**

Fähigkeit eines Unternehmens, seine laufenden Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen.

● **Liquiditätsrechnung**

Neben dem Kapitalbedarfsplan sollte Ihr Gründungskonzept auch eine Abschätzung Ihrer Liquidität beinhalten: Die voraussichtlichen Einnahmen des Unternehmens werden den voraussichtlichen Ausgaben gegenübergestellt. Aus der Differenz ergibt sich der monatliche Überschuss oder der Fehlbetrag, der dann auch auf Ihren zukünftigen Kapitalbedarf rückschließen lässt.

● **Markterschließungskosten**

Darunter fallen Kosten für Beratung und Erstellen eines Werbekonzepts, Maßnahmen zur Anknüpfung von Geschäftskontakten, Eröffnungswerbung, Marktuntersuchungen, Schulungskosten für Außendienstler und die Teilnahme bzw. der Besuch von Fachmessen.

● **Mezzanine**

Mezzanine bezeichnete in der Renaissance ein Halbgeschoss, das zwischen zwei Hauptgeschossen liegt. Mezzanine-Finanzierung ist daher eine Zwischenform von Eigen- und Fremdkapital. Dazu gehören u. a. nachrangige Darlehen, stille, typische und atypische Beteiligungen. Im Insolvenzfall werden sie erst nachrangig (nach den anderen Krediten) bedient und stärken somit die wirtschaftliche Eigenkapitalbasis eines Unternehmens.

● **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.

● **Rechtsform**

Zivil- und handelsrechtliche Unterscheidung in Kapitalgesellschaften, Genossenschaften, Personengesellschaften oder Einzelunternehmen. Die Wahl der Rechtsform beeinflusst die Eigentumsverhältnisse, die Entscheidungsfindung und die Risikoverteilung eines Unternehmens. Die Rechtsform wird in der Firma bzw. dem Firmennamen der Unternehmung ausgedrückt. Sie hat Informationscharakter für diejenigen, die mit dem betreffenden Unternehmen in Geschäftsverbindung treten wollen.

● **Rentabilität**

Kenngröße zur Messung der Wirtschaftlichkeit einer Investition oder des in einem Unternehmen investierten Kapitals. Die Rentabilität ist die wichtigste Größe für die Beurteilung der Leistungsfähigkeit eines Unternehmens und die Entscheidung eines Kreditinstitutes über eine Kreditvergabe.

● **Tilgung**

Regelmäßige Abzahlung einer langfristigen Schuld in Form von Teilbeträgen. Höhe und Fälligkeitstermine der Tilgungsraten sind bei der Finanzplanung (Finanzplan) durch Aufstellung eines Tilgungsplans zu berücksichtigen.

● **Tragfähigkeitsprüfung**

Eine Tragfähigkeitsprüfung stellt fest, ob eine Existenzgründung sorgfältig geplant ist und wahrscheinlich erfolgreich (tragfähig) sein wird. Sie wird von einer so genannten „fachkundigen Stelle“ vorgenommen: Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer, berufsständische Kammer, Fachverband oder Kreditinstitut. Eine Tragfähigkeitsprüfung ist Pflicht für Gründerinnen und Gründer, die sich mit Hilfe des Gründungszuschusses selbständig machen wollen.

● **Umsatzsteuer**

Die Umsatzsteuer oder Mehrwertsteuer ist auf alle Rechnungsbeträge aufzuschlagen. Die Summe der den Kunden berechneten Umsatzsteuern ist an das Finanzamt abzuführen. Von diesem Betrag wird die Summe der Umsatzsteuern abgezogen, die von einem Unternehmen selbst für Betriebszwecke, z. B. an die Lieferanten, bezahlt wurde (Vorsteuerabzug).

● **Umsatz- und Ertragsvorschau**

Diese stellt die zu erwartenden Umsätze und Kosten des Unternehmens einander gegenüber. Aus den sich ergebenden Erträgen muss die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Vorhabens erkennbar sein. Die Vorschau sollte einen Zeitraum von etwa 3 Jahren umfassen.

- **Unternehmerlohn**

Mindestvergütung eines Unternehmensinhabers zur Deckung der privaten Lebenshaltungskosten. Der Unternehmerlohn muss unabhängig von der finanziellen Belastung einer Existenzgründung sichergestellt sein (kalkulatorischer Unternehmerlohn).

- **Vollerwerbsgründung**

Eine Vollerwerbsgründung oder Vollexistenz ist gegeben, wenn Gründerinnen oder Gründer ihre selbständige Tätigkeit hauptberuflich und auf Dauer ausüben und allein durch diese selbständige Tätigkeit die Kosten für ihr Unternehmen, Tilgung, Zinsen sowie die Kosten für ihre private Lebensführung auf Dauer tragen können.

Quelle: BMWi

Weitere Fachbegriffe finden Sie im Gründungslexikon unter www.existenzgruender.de



Zufrieden? Ihre Meinung ist uns wichtig!

Fragebogen bitte senden an:

Bundesministerium für
Wirtschaft und Energie
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin

oder per FAX:

030 18615-5208

per E-Mail:

redaktion@bmwi.bund.de

1. Wie gefällt Ihnen die Broschüre „Starthilfe“ insgesamt?

☐ Sehr gut ☐ Gut ☐ Weniger gut ☐ Unbefriedigend

2. Hat Ihnen die Broschüre weitergeholfen?

☐ Sehr gut ☐ Gut ☐ Weniger gut ☐ Unbefriedigend

3. Wie beurteilen Sie folgende Teilaspekte?

Informationsgehalt:

☐ Sehr gut ☐ Gut ☐ Weniger gut ☐ Unbefriedigend

Das würde ich mir anders wünschen:

Themenauswahl:

☐ Sehr gut ☐ Gut ☐ Unbefriedigend

Ich hätte gerne mehr zu folgenden Themen gelesen:

Praxisnähe:

☐ Sehr gut ☐ Gut ☐ Unbefriedigend

Das würde ich mir anders wünschen:

Checklisten/Übersichten:

☐ Sehr gut ☐ Gut ☐ Unbefriedigend

Das würde ich mir anders wünschen:

4. Noch eine Frage zu Ihrer Person

Ich bin ☐ Unternehmer/-in, Freiberufler/-in ☐ Berater/-in
 ☐ Existenzgründer/-in ☐ Sonstige
 ☐ Unternehmensnachfolger/-in

Vielen Dank fürs Mitmachen!

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie wünscht Ihnen für Ihre Gründung viel Erfolg.



