



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Arbeit

Am Anfang steht die Idee



STARTHILFE

Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit

Herausgeber:

Bundesministerium für Wirtschaft
und Arbeit
Referat Öffentlichkeitsarbeit

Bestelladresse:

Bundesministerium für Wirtschaft
und Arbeit
Referat Öffentlichkeitsarbeit/Versand
Postfach 30 02 65
53182 Bonn

Bestelltelefon: 01888/615-4171

Bestellfax: 02 28/42 23-4 62

Internet: www.bmwi.de

Redaktion:

PID Arbeiten für Wissenschaft und
Öffentlichkeit, Berlin

**Grafische Konzeption, Gestaltung
und Produktion:**

Grunzke & Partner, Sinzig

Titelgestaltung:

Visomedia, Bonn

Druck:

Klüsener GmbH, Wuppertal

18. überarbeitete Auflage, Oktober 2002

Der Umwelt zuliebe gedruckt
auf Recyclingpapier

Inhaltsverzeichnis

Zum Start in den Start	3
Warum nicht? „Karriere“ als Mittelständler	3
Stufen: Schritt für Schritt in die Selbständigkeit	4
Die Entscheidung	8
Sind Sie ein Unternehmertyp?	8
Wer hilft? Beratung – oder ich weiß, dass ich nichts weiß	13
Gewusst wie: Know-how für Existenzgründer	15
Die Familie im Nacken? Probleme und Lösungen für Existenzgründerinnen	16
Ideen mit Diplom – Gründungen durch Hochschulabsolventen	18
Nicht aus der Not heraus – Gründungen aus der Arbeitslosigkeit	19
Willkommen – ausländische Gründerinnen und Gründer	21
Das Konzept	23
Von der Geschäftsidee zum Unternehmensplan	23
Festen Boden unter den Füßen: Der Standort	27
So oder so: Wege zum eigenen Unternehmen	29
– Neugründung	29
– Kleingründung	29
– Teamgründung	30
– Unternehmensnachfolge/Betriebsübernahme	31
– Kauf durch eigenes oder fremdes Management (MBO/MBI)	34
– Beteiligung an einem Betrieb	34
– Outsourcing und Spin-off-Gründung	35
– Franchising	36
Passend für jeden Zweck: Rechtsform	39
Alles mit rechten Dingen: Anmeldungen und Genehmigungen	44
Lohnt sich der Aufwand? Rentabilitätsvorschau	46
Der Finanzplan	48
Was soll der Spaß kosten? Kapitalbedarf	48
Wer soll das bezahlen? Finanzierung	50
Öffentliche Starthilfen: Förderprogramme	55
Die Hand ins Feuer legen: Bürgschaften	56
Wenn die Bank keinen Kredit gibt: Beteiligungskapital	57
Mieten statt kaufen: Leasing	59
Das Unternehmen	61
Rechnen Sie mit dem Finanzamt: Steuern	61
Immer gut bei Kasse: Liquiditätsplanung	63
Damit Sie zu Ihrem Geld kommen: Forderungsmanagement	65
Drum prüfe, wer sich ewig bindet: Personal	67
Sicherheit für alle Fälle: Versicherungen	70
Und selbst? Private Absicherung für Unternehmer	72
Ideen muss man haben: Innovationen	74
Kunden und Konkurrenz immer im Blick: Marketing	76
Sauber währt am längsten: Umwelt	82
Anhang	83
Gewusst wo: Adressen	84
Fachbegriffe kurz und bündig	93
Bestellfax	95
Fragebogen	96

Vorwort

Wohl überlegt und sorgfältig geplant

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

Festes Fundament

2

Ziel dieser Broschüre ist, Ihnen dabei zu helfen, ein festes Fundament für Ihre eigene Zukunft zu bauen. Ziel ist auch, damit den zentralen Pfeiler unserer Wirtschaft insgesamt zu festigen und zu verstärken. Immerhin erbringen die selbständigen Unternehmer und Unternehmerinnen des Mittelstandes mehr als die Hälfte der gesamten Wirtschaftsleistung (Bruttowertschöpfung). Sie sind Arbeitgeber für mehr als zwei Drittel aller Beschäftigten hierzulande. Darüber hinaus übernehmen sie die Ausbildung von ca. 80 % aller Auszubildenden: eine stolze Leistung. Kein Wunder also: Mittelständische Existenzgründungen sind eine unabdingbare Voraussetzung für die Dynamik und Stabilität unserer Volkswirtschaft. Immer wichtiger werden dabei auch Unternehmerinnen: In den 70er Jahren lag ihr Anteil noch bei 10 Prozent. Heute sind es rund 28 Prozent.

Seit fast 20 Jahren: „Starthilfe“

Dabei ist die vorliegende „Starthilfe“-Broschüre schon so etwas wie ein „Klassiker“. Seit nunmehr fast 20 Jahren gibt das Bundeswirtschaftsministerium jungen Unternehmern mit seinen Informationen „Starthilfe“ beim Aufbau einer selbständigen Existenz. Dieser jetzt veröffentlichte Band ist eine weitere überarbeitete Ausgabe der Starthilfebroschüre, die seit den achtziger Jahren mehr als 5 Millionen Mal bestellt worden ist. Über alle diese Jahre sind dabei – bei grundlegenden Überarbeitungen und regelmäßigen Neuauflagen – immer wieder aktuelle Themen und neue Zielgruppen berücksichtigt worden, um möglichst allen Aspekten des Themas „Existenzgründung“ gerecht zu werden.

Die Akzeptanz der Starthilfe-Broschüre zeigt das Ergebnis der seit rd. 3 Jahren durchgeführten Fragebogenaktion und die Auswertung der über 1.300 zurückgesandten Fragebogen. Diejenigen, die sich an der Meinungsumfrage beteiligt haben, bewerten zu 99 Prozent die Starthilfe mit „sehr gut“ (64,67 %) und „gut“ (34,42 %). Die Herausgeber freuen sich natürlich über dieses Ergebnis. Trotzdem wurden – auch dank Ihrer Anregungen – wieder Verbesserungen vorgenommen, andere Ergänzungen erfolgten in weiteren Informationsmedien wie beispielsweise der CD-ROM „BMWi-Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen“. Die Reihe der GründerZeiten (Bestellfax s. Anhang) wurde kontinuierlich ausgebaut und bietet zusätzlich konkrete Informationen zu allen relevanten Themenbereichen der Existenzgründung.

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

Ihr
Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit

Zum Start in den Start

Warum nicht? „Karriere“ als Mittelständler

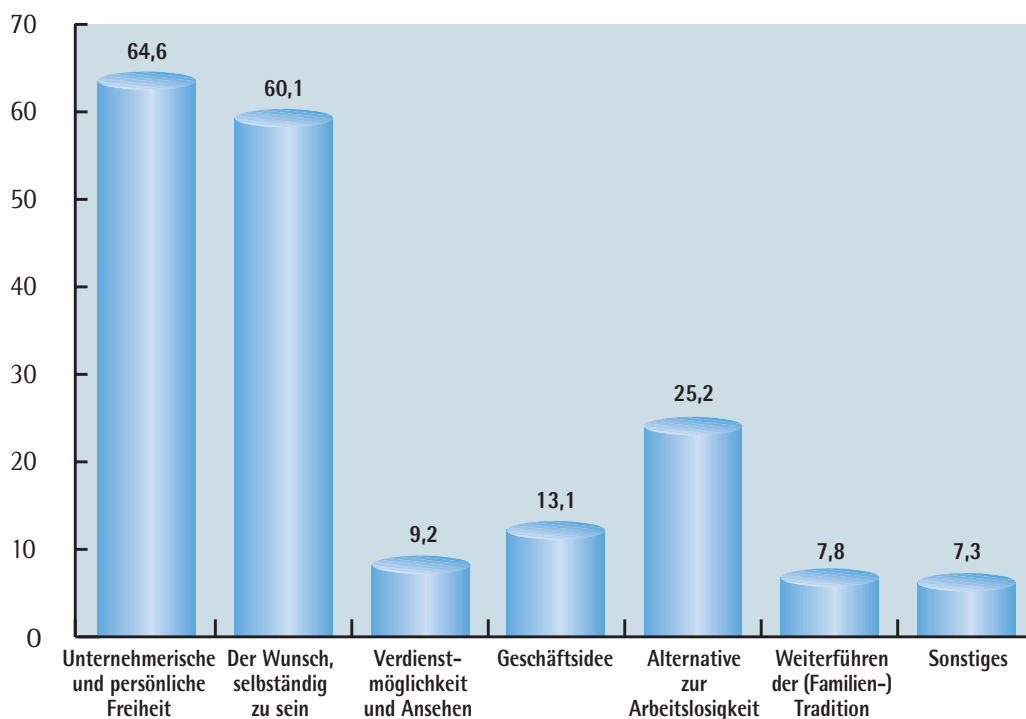
Die Zahl der Existenzgründungen in Deutschland ist weiterhin hoch. Das ist gut so: Denn gerade die kleinen und mittleren – mittelständischen – Unternehmen haben besonderen Anteil an der gesamten Wirtschaftsleistung der Bundesrepublik. Nicht zuletzt deswegen, weil durch jede Gründung durchschnittlich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

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

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

3

Gründe für den Schritt in die Selbständigkeit Angaben in %



Quelle: Problembereiche und Handlungsfelder bei Existenzgründern. EXFOR-Projektgruppe an der Fachhochschule Trier 1998

Stufen: Schritt für Schritt in die Selbständigkeit

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

Die Entscheidung

● Sind Sie ein Unternehmertyp?

Stehen Sie die Strapazen gerade der Startphase – und auch später – durch? Sind Sie qualifiziert genug? Steht Ihre Familie hinter Ihnen? Eine Reihe von einfachen Testfragen hilft Ihnen, in dieser Frage mehr Sicherheit zu gewinnen (s. Dreh- und Angelpunkt: Die Gründerperson).

● Suchen Sie Beratung!

Besuchen Sie möglichst ein Gründungsseminar Ihrer Kammer oder Ihres Verbandes. Lassen Sie sich anschließend von einem Berater der Kammer oder des Verbandes, von einem freien Unternehmensberater oder anderen kompetenten Fachleuten helfen (s. „Wer hilft? Beratung“).

Sie haben sich entschieden? Dann weiter ...

Die Planung

● Erforschen Sie den Markt!

Sie müssen Ihre möglichen Kunden mit ihren Bedürfnissen, ihren Neigungen, ihrem Verhalten genau kennen lernen. Und verschaffen Sie sich einen Überblick über die Konkurrenzsituation, vor allem auch an dem Standort, den Sie wählen (s. „Von der Geschäftsidee zum Unternehmensplan: Das Konzept“).

● Optimieren Sie Ihre Geschäftsidee!

Finden Sie möglichst Ihr „Einmaliges Verkaufs-Argument“. Denn Kunden werden Sie nur dann gewinnen, wenn Sie etwas anzubieten haben, was die Konkurrenz nicht hat (s. „Von der Geschäftsidee zum Unternehmensplan: Das Konzept“).

● Finden Sie dann den richtigen Weg in die Selbständigkeit!

Sie können ein Unternehmen neu gründen, sich an einem Betrieb beteiligen oder als Lizenz-Unternehmer (Franchising) arbeiten. Sie können auch einen bestehenden Betrieb übernehmen (s. „So oder so: Wege zum eigenen Unternehmen“).

● Kalkulieren Sie Ihren Verdienst!

Wie auch immer Sie zu Ihrem eigenen Unternehmen finden: Überlegen Sie, ob sich die Gründung einer selbständigen Existenz für Sie auszahlt. Lohnt sich der Aufwand? Reicht Ihnen der Gewinn, um Ihren gewohnten Lebensstandard zu finanzieren (s. „Lohnt sich der Aufwand? Rentabilitätsvorschau“)?



Das Konzept steht nun. Jetzt muss es finanziert werden.

Der Finanzplan

- **Kalkulieren Sie das benötigte Startkapital!**

Wie groß ist Ihr Kapitalbedarf für die Gründung und die Startphase? Machen Sie eine Aufstellung aller – kurz- und längerfristig relevanten – Kostenpositionen (s. „Was soll der Spaß kosten? Kapitalbedarf“).

- **Ermitteln Sie alle möglichen Finanzquellen!**

Wie viel Geld haben Sie selbst zur Verfügung? Wer könnte Ihnen privat Geld leihen? Wer würde sich an Ihrem Unternehmen beteiligen? Prüfen Sie die Angebote der Kreditinstitute und die vielfältigen Förderprogramme des Bundes, der Bundesländer und auch der Europäischen Union (s. „Wer soll das bezahlen? Finanzierung“).

5

Das Unternehmen

- **Wählen Sie die richtige Rechtsform!**

Wie viel Einfluss wollen Sie in Ihrem Unternehmen haben? Welches Haftungsrisiko wollen Sie auf sich nehmen? Entscheiden Sie, welche Form Ihre geschäftlichen, steuerlichen und rechtlichen Anforderungen erfüllt (s. „Passend für jeden Zweck: Rechtsform“).

- **Erledigen Sie alle notwendigen Formalitäten!**

Bedenken Sie die Anforderungen von Behörden, Kammern, Berufsverbänden etc. Erkundigen Sie sich, für welche Vorhaben besondere Voraussetzungen und Nachweise, behördliche Zulassungen oder Genehmigungen erforderlich sind (s. „Alles mit rechten Dingen: Anmeldungen und Genehmigungen“).

- **Sorgen Sie für das Finanzamt vor!**

Stellen Sie sich von Anfang an auf neue Pflichten gegenüber dem Finanzamt ein (s. „Rechnen Sie mit dem Finanzamt: Steuern“).

- **Denken Sie an die Risikovorsorge im Unternehmen!**

Kümmern Sie sich um ausreichende und geeignete Versicherungen für Ihr Unternehmen. Verschieben Sie nicht die Augen vor möglichen Risiken und Gefahren, sondern sorgen Sie mit den richtigen Maßnahmen vor (s. „Sicherheit für alle Fälle: Versicherungen“).

- **Denken Sie an Ihre persönliche Absicherung und die Ihrer Familie“**

Für beruflich Selbständige gibt es verschiedene Möglichkeiten für Alter, Krankheit und Todesfall vorzusorgen. Wichtig ist, die Entscheidung für geeignete Versicherungen und Maßnahmen nicht auf die lange Bank zu schieben, sondern sich schon während des Gründungsprozesses beraten zu lassen (s. „Und selbst? Private Absicherung für Unternehmer“).

Hinweis: Scheinselbständigkeit

Wer als Existenzgründer Fördermittel beantragt, muss grundsätzlich Selbständiger und nicht Scheinselbständiger sein. Existenzgründer können unter Umständen den Status eines „arbeitnehmerähnlichen Selbständigen“ haben. Dann nämlich, wenn sie in der Anfangsphase nur einen Auftraggeber haben und außer Familienangehörigen keine sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiter beschäftigen.

Fahrplan: Ihr Weg in die Selbständigkeit

Gehen Sie bei Ihrer Gründung Schritt für Schritt vor. Ergänzen Sie den folgenden „Fahrplan“ mit Hilfe Ihrer Berater.

1. Überprüfen Sie ihre persönlichen Voraussetzungen

Sind Sie ein Unternehmertyp?

Sind Sie fachlich qualifiziert?

Verfügen Sie über kaufmännisches Know-how?

„Steht Ihre Familie hinter Ihnen?“

6

2. Lassen Sie sich beraten

Wer berät wozu?

Wer kann Ihnen je nach Fragestellung weiterhelfen?

Wissen Sie, auf was Sie beim Abschluss von Beraterverträgen achten sollten?

3. Schreiben Sie Ihr Unternehmens-Konzept

Gründen Sie allein oder im Team?

Wie viele Mitarbeiter mit welcher Qualifikation benötigen Sie?

Welche Rechtsform wählen Sie?

Ist Ihre Geschäftsidee marktfähig?

Wer sind Ihre Konkurrenten bzw. Ihre Kunden? Wo befinden sie sich?

Besteht Bedarf an Ihrem Angebot?

Welcher Standort ist geeignet?

Wie viel Geld benötigen Sie für Ihren Lebensunterhalt?

Wie viel Startkapital benötigen Sie? Welche Finanzierungsmöglichkeiten gibt es?

Auf welcher Grundlage haben Sie den Preis für Ihr Produkt/Ihre Leistung kalkuliert?

Haben Sie einen Finanzierungsplan erstellt? Wie viel Eigenkapital und welche Sicherheiten haben Sie?

Welche Genehmigungen benötigen Sie? Bis wann werden diese Genehmigungen erteilt?

Welche Risiken sind mit Ihrem Vorhaben verbunden?

4. Lassen Sie Ihr Unternehmenskonzept überprüfen und treffen Sie weitere Vorbereitungen

Ist Ihr Unternehmenskonzept vollständig und inhaltlich nachvollziehbar?

Welche betrieblichen Versicherungen benötigen Sie?

Welche persönliche Absicherung benötigen Sie?

Müssen Sie Miet-, Kauf-, Arbeits- oder z. B. Lieferverträge abschließen?

Welche Qualifikation benötigt Ihr Personal?

Wo und wie finden Sie geeignete Mitarbeiter?

Haben Sie sich über alle steuerlichen Aspekte informiert und beim Finanzamt eine Steuernummer beantragt?

Haben Sie alle notwendigen Formalitäten wie z. B. Gewerbeanmeldung, Anmeldung bei Versorgungseinrichtungen erledigt?

Ist die Büro-/Betriebseinrichtung pünktlich zum Eröffnungstermin funktionstüchtig?

Haben Sie Werbemaßnahmen vorbereitet?

5. Lassen Sie sich auch nach der Eröffnung weiter beraten

Haben Sie einen laufenden und aktuellen Überblick über die Einnahmen, Ausgaben und die Liquidität Ihres Unternehmens?

Wie hoch ist Ihre Gewinnerwartung?

Wie hoch ist Ihr Finanzbedarf?

Haben Sie Ihre Kosten im Griff?

Umfasst Ihr Controlling alle wesentlichen Unternehmensebenen?

Ist Ihre Finanzierung gesichert oder benötigen Sie (zusätzliche) öffentliche Fördermittel?

Sind Sie in der Lage, Krisensignale rechtzeitig zu erkennen und gegenzusteuern?

Die Entscheidung

Sind Sie ein Unternehmertyp?

Dreh- und Angelpunkt: Die Gründerperson

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



8

Ihre Einstellung zum Thema berufliche Selbständigkeit

	ja	nein
Können Sie sicher sein, dass Sie nicht aus der Not heraus gründen, sondern, weil Sie davon überzeugt sind, dass die berufliche Selbständigkeit das Richtige für Sie ist?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Welche Ziele wollen Sie mit Ihrer beruflichen Selbständigkeit erreichen? Sind diese Ziele realistisch?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haben Sie Ihre Geschäftsidee gut durchdacht und sind Sie von ihren Erfolgsaussichten überzeugt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Werden Sie sich ausreichend Zeit nehmen, um sich auf Ihre Gründung vorzubereiten?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind Sie in der Lage, sich ein realistisches Bild über Ihren zukünftigen Unternehmer-Alltag zu machen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kennen Sie (z. B. über Ihren Bekannten-/Freundeskreis) Unternehmerinnen oder Unternehmer?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Ihre persönlichen Voraussetzungen

Sind Sie gesund und körperlich fit?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Achten Sie darauf, dass Sie fit bleiben?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haben Sie mit Ihrer Familie darüber gesprochen, was sich für Sie durch Ihre Selbständigkeit ändern wird?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hält Ihnen Ihre Familie den Rücken frei?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind Sie bereit, vor allem in den ersten Jahren überdurchschnittlich viel zu arbeiten (evtl. auch abends und am Wochenende)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind Sie bereit, in den ersten Jahren auf Ihren Urlaub zu verzichten?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



	ja	nein
Bewahren Sie einen kühlen Kopf, auch wenn es hektisch zugeht?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Können Sie sich von Stresssituationen schnell erholen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Setzen Sie Ihre selbst gesteckten Ziele auch um?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Packen Sie auch unangenehme Themen an und versuchen sie zu lösen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sehen Sie Rückschläge und Enttäuschungen als Herausforderungen an, es beim nächsten Mal besser zu machen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haben Sie den Eindruck, dass Sie an Ihren Aufgaben wachsen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Suchen Sie sich Hilfe, wenn Sie ein bestimmtes Problem nicht selbst lösen können?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nehmen Sie Kritik an, ohne sich dadurch verunsichern zu lassen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haben Sie die Erfahrung gemacht, dass Sie aus Ihren Fehlern lernen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kennen Sie Ihre persönlichen Grenzen und Ihre Leistungsfähigkeit?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind Sie in der Lage das Für und Wider von Risiken einzuschätzen und auf dieser Grundlage zu entscheiden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verfügen Sie über persönliche Kontakte, die Sie auch für Ihre berufliche Selbständigkeit nutzen können?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gehen Sie gerne auf Menschen zu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haben Sie den Eindruck, dass Sie Ihre Gesprächspartner von Ihren Argumenten überzeugen und von Ihren Ideen begeistern können?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Können Sie sich gut in andere Menschen hineinversetzen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Ihre Einstellung zum Thema Geld

Können Sie ruhig schlafen, auch wenn Sie kein festes Einkommen haben?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind Sie bereit und in der Lage, sich in der ersten Zeit u.U. finanziell einzuschränken?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Können Sie diszipliniert mit Geld umgehen und Reserven (z. B. für Kredittilgung, Steuern) anlegen, auch wenn Sie dabei auf Neuanschaffungen (bspw. neues Auto, neuer Schreibtisch) zunächst verzichten müssen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind Sie bereit, auch wenn es nicht zu den angenehmen Aufgaben gehört, sich über Finanzierungsmöglichkeiten zu informieren?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haben Sie bereits einen guten Kontakt zu dem Kundenbetreuer Ihrer Bank?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verfügen Sie über finanzielle Reserven, um eine erste Durststrecke (ca. 6 Monate) zu überbrücken?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Würde Ihr Lebens-/Ehepartner in der ersten Phase für ihren gemeinsamen Lebensunterhalt aufkommen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Ihr fachliches Know-how

	ja	nein
Passt Ihr bisherige berufliche Tätigkeit zu dem Vorhaben und der Branche, in der Sie sich selbständig machen wollen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verfügen Sie über nachweisbare Qualifikationen, um andere davon zu überzeugen, dass Sie ein „Meister Ihres Fachs“ sind?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Können Sie mit der in Ihrer Branche üblichen Computersoftware umgehen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wissen Sie was Sie können und vor allem was Sie nicht können?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Können Sie fachliche Defizite ausgleichen? (Schulungen, Partner, Mitarbeitern)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind Sie mit den Zukunftsprognosen Ihrer Branche vertraut?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sorgen Sie dafür, dass Sie fachlich immer auf dem neuesten Stand sind?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Ihr unternehmerisches Know-how

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

Weiterführende Informationen:

Tests mit deren Hilfe Sie Ihre Unternehmerperson überprüfen können finden Sie zum Beispiel hier:

- BMWi-Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen (CD-ROM) (siehe Bestellfax letzte Seite) oder www.bmwi-softwarepaket.de „Existenzgründungsberater“
- Eignungstest „Bin ich zum Unternehmer geeignet?“ der Deutschen Ausgleichsbank www.dta.de
- www.focus.de/existenzgruendung

Hürden kennen – Hürden nehmen

Auf dem Weg zum eigenen Unternehmen (und auch nach der Eröffnung) müssen Sie mit jeder Menge Hindernisse rechnen. Stellen Sie sich darauf ein und informieren Sie sich über die verschiedenen Fallstricke und Hürden, um ihnen rechtzeitig auszuweichen.

Nach einer Untersuchung der Deutschen Ausgleichsbank (DtA) stehen die folgenden „Pleite-Ursachen“ fast alle direkt oder indirekt mit der Gründer-Person in Verbindung:



11

● Finanzierungsmängel

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

Tipp: Kapitalbedarf sorgfältig berechnen (s. „Was soll der Spaß kosten? Kapitalbedarf“).

● Informationsdefizite

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

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

● Qualifikationsmängel

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

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

● Planungsmängel

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

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

● Familienprobleme

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

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

● Überschätzung der Betriebsleistung

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

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

Darüber hinaus gibt es auch Risiken, auf die der Unternehmer nur wenig Einfluss hat:

- **Äußere Einflüsse**

Änderungen im Kundenverhalten, schwindende Kaufkraft in der Kunden-Zielgruppe, Wertverlust teurer Maschinen durch technischen Fortschritt, verkehrstechnische oder finanzielle Folgen durch geänderte kommunale Planungen.

- **Mängel im Personalbereich**

Der Mangel an geeignetem Personal oder die Übernahme von Mitarbeitern mit unzureichender Qualifikation kann – wenn auch eher selten – für Unternehmensschließungen verantwortlich sein.

Tipp: Probleme müssen nicht sein. Beweis: Die Unternehmen, die ein gut durchdachtes Konzept abliefern mussten, um von der Deutschen Ausgleichsbank gefördert zu werden, scheitern allgemein seltener als andere junge Unternehmen.

Weiterführende Informationen:

- www.aus-fehlern-lernen.info
- Arbeitsheft „Früherkennung von Chancen und Risiken“

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

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



Eine erste Beratung klärt zunächst folgende Fragen:

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

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

Wer ist als Ratgeber geeignet?

- **Allgemeine Beratung und Informationsmaterial (in der Regel kostenlos)**
Industrie- und Handelskammern (IHK), Handwerkskammern (HWK)
Banken, Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken
Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit
Gründungsinitiativen von Kommunen und Bundesländern
Beratungszentren der Deutschen Ausgleichsbank (DtA)/DtA-Finanzportal
tbg-service-Points
Fach- und Branchenverbände, Vereine, Genossenschaften, Gewerkschaften
Wirtschaftsförderungsgesellschaften/-ämter
Beratungsstellen für Existenzgründerinnen
Arbeitsämter
- **Technologieorientierte Gründungen**
Technologie-Zentren, -Transferstellen, -Agenturen und -Initiativen
Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V. (RKW)
- **Unternehmensnachfolge**
Industrie- und Handelskammern (IHK), Handwerkskammern (HWK)
nexas Initiative Unternehmensnachfolge (www.nexas.org)
- **Professionelle allgemeine und spezielle Beratung**
Rechtsanwälte (Rechtsfragen)
Wirtschaftsprüfer (betriebswirtschaftliche Prüfungen und Lösungen)
Steuerberater (steuerrechtliche Belange)
Unternehmensberater (alle unternehmerischen Fragen)
Wirtschaftsauskunfteien (Informationen über Ihre Kunden, Lieferanten)
Seniorberater sowie die Wirtschaftsunioren bei den IHKn (Beratung und Begleitung)
DtA/DIHK-Patenschaften (alle unternehmerischen Fragen)
- **Franchise**
Industrie- und Handelskammern (IHK), Handwerkskammern (HWK)
Deutscher Franchise-Nehmer-Verband e. V., Deutscher Franchise-Verband

- **Brancheninformationen**
 Institut für Handelsforschung, Universität zu Köln
 Landesgewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks, Düsseldorf
 Rationalisierungsgemeinschaft Handwerk Schleswig-Holstein e.V., Kiel
 Statistisches Bundesamt, statistische Landesämter, Branchen-, Berufsverbände
- **Qualifizierung und Fortbildung**
 Industrie- und Handelskammer (IHK), Handwerkskammer (HWK)
 Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V. (RKW)
- **Standortfragen, Flächen, Räume, Genehmigungen**
 Wirtschaftsförderungsgesellschaften, Ämter für Wirtschaftsförderung
 Wirtschaftsbeauftragte bei den Bezirksregierungen
 Industrie- und Handelskammer (IHK), Handwerkskammer (HWK)
- **Allgemeine Finanzierung und Förderung**
 Internet-Förderdatenbank unter <http://db.bmwi.de>
 Banken, Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken
 Deutsche Ausgleichsbank (DtA), Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)
 Industrie- und Handelskammer (IHK), Handwerkskammer (HWK)
- **Vertragsangelegenheiten**
 Rechtsanwälte und Notare
- **Steuerangelegenheiten**
 Steuerberater

Wie bereite ich mich auf meine Beratung vor?

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

- **Wählen Sie „Ihren“ Berater!**
 Gerade bei tiefer gehenden Beratungen sollte die „Chemie“ zwischen Ihnen und Ihrem Gegenüber stimmen.
- **Suchen Sie mit System!**
 Fragen Sie Freunde und Bekannte nach Empfehlungen. Wählen Sie einen Berater, der Ihnen auch kompliziertere rechtliche oder wirtschaftliche Zusammenhänge verständlich erläutern kann. Lassen Sie sich ggf. Referenzen vorweisen. Qualifizierte Unternehmensberater vermittelt auch die Beratungsagentur der Deutschen Ausgleichsbank sowie der Bundesverband deutscher Unternehmensberater e.V.
- **Was wollen Sie?**
 Bestimmen Sie exakt Ihren Bedarf, Art und Umfang der gewünschten Leistung und die Mittel, die Sie für eine kostenpflichtige Beratung zur Verfügung haben. Machen Sie sich Notizen. Das spart Zeit und damit ggf. auch Geld.
- **Fragen Sie nach den Kosten**
 Fragen Sie – bei kostenpflichtigen Beratungen – nach dem zu erwartenden Umfang der Beratung, welche Kosten wofür und in welcher Höhe anfallen. Beratungen können ggf. auch durch öffentliche Mittel gefördert werden. Bedenken Sie aber, dass Sie Beratungshonorare zunächst vorlegen müssen. Erst nach Prüfung des Beratungsberichtes durch die Leitstelle erhalten Sie Geld zurück. Informationen beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA).

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 32 „Beratung“
- BMWi-Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen (CD-ROM)

Gewusst wie: Know-how für Existenzgründer



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

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

- Industrie- und Handelskammern (IHKn), Handwerkskammern (HWKn)
- Branchenverbände, Berufsverbände
- Partnerorganisationen von kommunalen, regionalen und landesweiten Gründungsinitiativen
- Volkshochschulen
- Arbeitsämter
- Rationalisierungs- und Innovationszentren der Deutschen Wirtschaft (RKW).

Kommunale Datenbanken

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

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 32 „Beratung“
- Kommunale Datenbanken: Einige Kommunen bieten über das Internetangebot ihrer Wirtschaftsförderung Informationen zu Existenzgründungsveranstaltungen an.
- Weiterbildungsinformationssystem (WIS)
WIS ist eine Datenbank des Deutschen Industrie- und Handelskammertages und Zentralverband des Deutschen Handwerks. WIS gibt einen bundesweiten Seminarüberblick und nennt Themen, Inhalte, Zielgruppen, Ort, Termine und Preise.
www.wis.ihk.de oder Kontakt über IHK vor Ort
- KURS Aus- und Weiterbildungsangebote
Die Datenbank der Bundesanstalt für Arbeit informiert über 300.000 Bildungsangebote sämtlicher öffentlicher und privater Bildungseinrichtungen.
Internet unter: www.arbeitsamt.de oder als CD-ROM. Bestelladresse: Transmedia, Postfach 103227, 68032 Mannheim, Fax: 0621-3707333, Einzelpreis: 10,23 €
- Liquide
Liquide ist eine Datenbank des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln und enthält Adressen von Weiterbildungsanbietern.
www.liquide.de
- Das neue Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz (AFBG), das so genannte Meister-BAföG, unterstützt die berufliche Fortbildung in allen Berufsbereichen, und zwar unabhängig davon in welcher Form sie durchgeführt wird. Ziel des AFBG ist, die berufliche Aufstiegsfortbildung finanziell zu unterstützen und Existenzgründungen zu erleichtern.
www.meister-bafoeg.info, Info-Hotline: 0800-MBAFOEG

Die Familie im Nacken? Probleme und Lösungen für Existenzgründerinnen

In den 70er Jahren lag der Anteil der Unternehmerinnen bei 10 Prozent. Heute sind es rund 28 Prozent. Dabei arbeiten selbständige Frauen vor allem im Dienstleistungsbereich, im Handel und Gastgewerbe, im produzierenden Gewerbe und im Baugewerbe. Rund 250.000 sind Freiberuflerinnen.

Neben all den bekannten Hürden, die auch jeder Existenzgründer nehmen muss, stehen Existenzgründerinnen mit Familie oft vor besonderen Schwierigkeiten: Haushalt und Kinderbetreuung bleiben nach wie vor meistens an ihnen „hängen“. Kein Wunder, dass familiäre Gründe für Frauen bei Unternehmensaufgaben eine weitaus größere Rolle spielen als für Männer (Institut für Arbeitsmarkt und Berufsforschung 1999). Organisation und Zeitmanagement sind daher unerlässlich, um den Spagat zwischen Familie und Selbständigkeit zu meistern.

16

Klären Sie daher vor Ihrer Gründung,

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

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

Kleinst-Gründung

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

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

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

Team-Gründung

Eine gute Alternative kann auch eine Gründung im Team sein (siehe S. 30). Vor allem, wenn das Gründungsteam aus Frauen (oder auch Männern) besteht, die sich in einer ähnlichen Situation befinden, können z. B. eine gemeinsame Kinderbetreuung organisiert werden oder bei Erkrankung eines Kindes, die Aufgaben der jeweiligen Gründerin mit übernommen werden.

DtA-Startgeld

Das Startgeld der Deutschen Ausgleichsbank deckt einen Finanzierungsbedarf von 50.000 Euro – unabhängig von der Branche, in der gegründet wird und unabhängig von der Art der Investitionen. Das DtA-Startgeld steht auch Gründerinnen und Gründern zur Verfügung, die zunächst im Nebenerwerb gründen. Ziel muss aber eine tragfähige Vollexistenz sein. Auch wer nicht über die erforderlichen banküblichen Sicherheiten verfügt, hat die Möglichkeit, das Startgeld zu erhalten, da die DtA und der Europäische Investitionsfonds (EIF) 80 % des Haftungsrisikos für die Hausbank übernehmen.

DtA-Mikro-Darlehen

Darlehen für Unternehmerinnen und Unternehmer der gewerblichen Wirtschaft und der Freien Berufe (Heilberufe) sowie Selbständige bis zu drei Jahre nach der Gründung. Eine Kombination mit anderen Förderprogrammen ist nicht möglich.

Eine Förderung ist auch dann möglich, wenn das geplante Unternehmen zunächst nur als Nebenerwerb geführt wird. Voraussetzung ist allerdings, dass es mittelfristig ein Vollerwerbsbetrieb wird. Es müssen bankübliche Sicherheiten bereit gestellt werden. Das Darlehen ist standardmäßig mit einer 80-prozentigen Haftungsfreistellung für die Hausbank ausgestattet. Der Höchstbetrag liegt bei 25.000 Euro. Die Laufzeit beträgt fünf Jahre, bei einem halben tilgungsfreien Jahr.

Tipp: Informieren Sie sich auch bei Ihrer kommunalen Verwaltung, 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.

Adressen für Gründerinnen:

- **Deutsches Gründerinnenforum (DGF)**
Netzwerk von Multiplikatorinnen und Expertinnen, das die Beratung und Förderung von Existenzgründungen bzw. Projekten von Frauen verbessert.
Geschäftsstelle Frankfurt am Main, Hamburger Allee 96, 60486 Frankfurt am Main, Tel.: 069/700776, Fax: 069/773066, www.dgfev.de
- **Bundesverband der Frau im freien Beruf und Management e. V. (B.F.B.M.)**
Vermittlung von Gründungsberaterinnen. Kontakt: Monheimsallee 21, 52062 Aachen, Tel.: 0241/4018-458, Fax: 0241/4018-463, www.bfbm.de
- **Expertinnen-Beratungsnetz Hamburg**
Vermittlung von Gründungsberaterinnen in den Regionen Hamburg, Köln, München, Berlin. Kontakt: Arbeitsstelle der Universität Hamburg, Brucknerstraße 1, 22083 Hamburg, Tel.: 040/291026, Fax: 040/292489, www.expertinnen-beratungsnetz.de
- **Gründerinnen-Consult Hannover**
zentrale Anlaufstelle für Frauen vor, während und nach der Gründung in Niedersachsen, Hohe Straße 11, 30449 Hannover, Tel.: 0511/924001-20, Fax: 0511/924001-21, www.gruenderinnen-consult.de

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 2 „Existenzgründerinnen“

Ideen mit Diplom – Gründungen durch Hochschulabsolventen

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

- **Großes Fachwissen – wenig kaufmännische Kenntnisse**

Viele Hochschulabsolventen haben ein großes Fachwissen. Das allein reicht aber nicht aus, um als Existenzgründer erfolgreich zu sein. Kaufmännisches Wissen ist für den Bestand einer Existenzgründung genauso wichtig wie fachliches Know-how. Wichtig: Informations- und Qualifikationsdefizite gehören zu den häufigsten Pleiteursachen.

- **Gute Gründungsidee – fehlende Marktkenntnisse**

Viele Hochschulabsolventen gründen ein Unternehmen mit einer ganz besonderen Geschäftsidee – gerade technologieorientierte Gründer, die vielleicht sogar eine Erfindung gemacht haben. Ihnen fehlen allzu oft aber Kenntnisse darüber, welche Produkte oder Dienstleistungen am Markt bestehen können oder ob es Konkurrenten mit einem ähnlichen Angebot gibt.

- **Hoher Kapitalbedarf**

Vor allem für ein technologieorientiertes Unternehmen benötigen Gründer viel Kapital. Besonders dann, wenn für eine Erfindung erst ein Prototyp erarbeitet werden muss, bevor das Produkt in Serie hergestellt werden kann. Mit einem passenden Finanzplan – der auch staatliche Fördermittel, Bürgschaften und Beteiligungskapital berücksichtigt – können hohe Forschungs-, Entwicklungs- und Investitionskosten gedeckt werden.

- **Gute Geschäftsidee – kein Vertriebsnetz**

Viele – vor allem technologieorientierte – Gründer haben eine exzellente Geschäftsidee. Sie vergessen darüber aber oft zu ermitteln, welche Kunden für ihr Angebot in Frage kommen und wie diese erreicht werden können. Wichtig: Ohne ein gutes Vertriebsnetz nützt das beste Produkt oder die beste Dienstleistung nichts. Knüpfen Sie Kontakte, etwa auf Messen, und informieren Sie sich auch über Vertriebswege.

- **Kooperationspartner**

Gerade für technologieorientierte Gründungen benötigt man viel Kapital, das unternehmerische Risiko ist hoch, der Bedarf an Know-how ebenso. Hier mit einem oder mehreren Partnern zu arbeiten hat viele Vorteile:

- Ausgleich fachlicher bzw. kaufmännischer Defizite
- höheres Eigenkapital
- höherer Anteil an Geldern aus Förderprogrammen
- Risikostreuung.

Technologie- und Gründerzentren, die sich häufig in der Nachbarschaft von Hochschulen angesiedelt haben, leisten gute Hilfestellung bei der Suche nach einem Kooperationspartner.

- **Netzwerke fördern Existenzgründer aus der Hochschule**

Bei den fünf regionalen Netzwerken PUSH! aus der Region Stuttgart, KEIM e. V. aus der Region Karlsruhe, bizeps aus Wuppertal/Hagen, Dresden exists und GET UP aus Jena, Schmalkalden und Ilmenau handelt es sich um die Sieger des EXIST-Wettbewerbs des Bundesministeriums für Bildung und Forschung. Aufgabe dieser Netzwerke ist es, mit Hilfe unterschiedlicher Aktivitäten, die Gründung von Hochschulabsolventen aller Fachrichtungen zu fördern. Weitere Informationen unter www.exist.de

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 12 „Gründung aus der Hochschule“
- BMWi-Broschüre „Tipps zur Existenzgründung für Künstler und Publizisten“

Nicht aus der Not heraus – Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

In den letzten Jahren haben viele Bürgerinnen und Bürger aus allen Branchen und Berufszweigen ihren Arbeitsplatz verloren. Vielen erscheint der Weg in die berufliche Selbständigkeit ein Ausweg zu sein. Dabei sind gerade die höher qualifizierten Angestellten besonders erfolgreich, wenn sie ein eigenes Unternehmen gründen. Allerdings ist nicht jeder, der ein eigenes Unternehmen gründen will, dafür im vollem Umfang geeignet. Und nicht jeder Versuch, eine selbständige Existenz aus der Arbeitslosigkeit zu gründen, ist erfolgreich. Um gegen eventuelle Schwierigkeiten gewappnet zu sein und um vorhandene Hilfen effektiv nutzen zu können, sollten Sie folgende Hinweise berücksichtigen:

● Selbständigkeit als Berufswunsch

Die Idee, sich selbständig zu machen, sollte möglichst schon vorher, während der Berufstätigkeit, gereift sein. Der künftige Existenzgründer sollte in seinem alten Arbeitsverhältnis bereits kreativ und eigenverantwortlich gearbeitet haben.

● Stimmt das Gründungskonzept?

Nicht alle Arbeitslose, die sich selbständig machen möchten, sind die „geborenen Unternehmer“. Sie versuchen aus der Not heraus Existenzen zu gründen, die kaum Überlebenschancen haben: ohne ausgereiftes Gründungskonzept und ohne eigenes Kapital. Wichtig ist also: Zunächst prüfen (mit Hilfe von Beratern), ob die persönlichen Voraussetzungen stimmen. Wichtig ist auch: Ist das Gründungskonzept tragfähig? Dazu gehört: Verfügt der Gründer über die notwendigen Kenntnisse und Erfahrungen, um ein Unternehmen zum Erfolg zu führen?

● Selbstbewusstsein wiederfinden

Auch wenn das Konzept stimmt und die beruflichen Qualifikationen ausreichen: Mit länger andauernder Arbeitslosigkeit verlieren die meisten Menschen an Selbstvertrauen. Eine Existenzgründung erfordert aber viel „Stehvermögen“, z. B. bei Verhandlungen mit Kreditinstituten und Ämtern. Die dafür erforderlichen Fertigkeiten lassen sich trainieren. Das Angebot an Beratungsleistungen und Hilfestellungen ist vielfältig. Es reicht von Tagesseminaren über mehrwöchige Schulungen bis zu Programmen, die eine langfristige „Rundum“-Betreuung und Begleitung während und nach der Gründung anbieten.

● Problem „Eigenkapital“

Arbeitslose verfügen oft nicht über das erforderliche Eigenkapital, um ein Gründungsdarlehen zu bekommen. In der Regel ist ein Eigenkapitalanteil von rund 15 Prozent der beabsichtigten Investitionssumme Voraussetzung. Viele Kreditinstitute sind jedoch bei Kreditgesprächen mit „arbeitslosen Gründern“ eher zurückhaltend. Mit dem DtA-Startgeld und dem DtA-Mikro-Darlehen haben sich aber insgesamt die Chancen für Arbeitslose erhöht, das Gründungskapital doch zu erhalten, selbst wenn Eigenmittel fehlen.

● Öffentliche Hilfen

Arbeitslose, die sich selbständig machen, können zur Sicherung des Lebensunterhaltes vom Arbeitsamt ein Überbrückungsgeld erhalten. Es wird für die Dauer von sechs Monaten gezahlt. Die Höhe entspricht dem zu erwartenden oder bisher bezogenen Arbeitslosengeld- bzw. der Arbeitslosenhilfe und den darauf entfallenden Sozialversicherungsbeiträgen, die das Arbeitsamt bei der Gewährung von Lohnersatzleistungen zu tragen hat. Voraussetzungen: Es muss eine fachkundige Stellungnahme, z. B. vonseiten der IHK oder HWK, zur finanziellen und wirtschaftlichen Tragfähigkeit der Gründung vorliegen. Arbeitnehmer, die durch Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit ihre Arbeitslosigkeit beenden oder vermeiden wollen bzw. in einer Arbeitsbeschaffungsmaßnahme oder Strukturanpassungsmaßnahme beschäftigt waren müssen einen Anspruch auf Arbeitslosengeld oder Arbeitslosenhilfe haben, um Überbrückungsgeld zu erhalten. Dann z. B., wenn es durch die Gewerbeanmeldung zu Verzögerungen kommt. Ansprechpartner sind die Arbeitsämter.

Das Sozialamt kann – wenn die selbständige Tätigkeit die Lebenshaltungskosten (noch) nicht deckt – Gründern außerdem solange anteilig den Lebensunterhalt finanzieren, bis sich der neu gegründete Betrieb rentiert und der Lebensunterhalt gesichert ist.

Achtung: Es handelt sich hier ausdrücklich um Kann-Bestimmungen. Voraussetzung für eventuelle Zahlungen ist die erfolgreiche Prüfung des Unternehmenskonzeptes durch Bank oder IHK, also die Gewähr, dass die Existenzgründung „zur Sicherung der Lebensgrundlage durch eigene Tätigkeit“ führt.

Hinweis: Zahlreiche Bundesländer haben eigene Förderprogramme für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit aufgelegt (z. B. Zuschüsse, Darlehen etc).

● Beratung

Grundsätzlich sollten sich Arbeitslose oder von Arbeitslosigkeit Bedrohte von (Existenzgründungs)-Beratern der örtlichen Arbeitsämter (fragen Sie nach Coaching- und Existenzgründerseminaren), Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, Technologie- und Gründerzentren und Beratungsagenturen informieren und beraten lassen. Die Wirtschaftsministerien der einzelnen Bundesländer können Auskünfte über spezielle Förderprogramme der Länder und der Europäischen Union geben und Kontaktadressen vermitteln.

Einige Bundesländer oder Regionen bieten spezielle Beratungsangebote für Gründer aus der Arbeitslosigkeit an, zum Beispiel:

● Land Brandenburg

Lotsendienste, Initiative des Ministeriums für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Frauen des Landes Brandenburg, Internet: www.lasa-brandenburg.de/lasa.htm

● Südniedersachsen

Verein zur Erschließung neuer Beschäftigungsformen e.V. (VEBF), Lange Geismarstraße 2, 37073 Göttingen, Tel.: 0551/485622 /-47394, Fax: 0551/541424, E-Mail: info@vebf.de, Internet: www.vebf.de;

● München, Freising, Pfarrkirchen, Weilheim u. a.

Büro für Existenzgründung (BfE) im Zusammenarbeit mit dem Arbeitsamt München, Thalkirchner Straße 54, 80337 München, Tel.: 089/515493-20, Fax: 089/51549321, E-Mail: info@bfe-muenchen.de, Internet: www.bfe-muenchen.de;

● Hamburg

ENIGMA[®] Gründungszentrum des Arbeitsamtes der Hansestadt Hamburg, Mexikoring 27-29, 22297 Hamburg, Tel.: 040/63 30 60, Fax: 040/63 30 65 51, E-Mail: info@enigmah.de, Internet: www.engimah.de.

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 16 „Gründung aus der Arbeitslosigkeit“

Willkommen – ausländische Gründerinnen und Gründer

Die Zahl ausländischer Unternehmerinnen und Unternehmer in Deutschland ist seit Beginn der 80er Jahr stetig gewachsen. Über 257.000 Selbständige unterschiedlicher Nationalität sind vor allem im Handel (33 Prozent) und im Gastgewerbe (29 Prozent) tätig und bilden einen wichtigen Wirtschaftsfaktor. Allein die etwa 59.500 türkischen Unternehmer in Deutschland erwirtschafteten nach Schätzung des Zentrums für Türkeistudien 2000 einen Jahresumsatz von rund 28,5 Mrd. Euro und beschäftigten rund 327.000 Personen.

Trotz aller Erfolgsmeldungen gibt es allerdings auch eine Kehrseite der Medaille: Überdurchschnittlich viele der von Ausländern gegründeten Unternehmen müssen nach kurzer Zeit wieder schließen. Die Insolvenzrate bei diesen Unternehmen ist besonders hoch.

Ein Grund dafür ist: Eine institutionalisierte Existenzgründungsberatung ist für viele Gründerinnen und Gründer aus anderen Kulturkreisen nicht selbstverständlich. Hiesige öffentliche und private Existenzgründungsberatungen sind daher unbekannt und werden nicht in Anspruch genommen.

Informieren Sie sich daher bitte unbedingt über Beratungsangebote vor Ort. Diese Angebote stehen allen Gründern gleichermaßen, deutschen und ausländischen, zur Verfügung. In einigen Städten und Landkreisen bieten die Wirtschaftsförderungen und Kammern spezielle Beratungen für ausländische Gründerinnen und Gründer an. Erkundigen Sie sich danach und bedenken Sie, dass die familiäre und private Unterstützung zwar wichtig ist, aber nicht die fachliche Unterstützung durch professionelle Berater ersetzt. Bleiben Sie auch nach der Gründung „am Ball“ und bauen Sie Kontakte zu Unternehmensverbänden auf.

Erkundigen Sie sich auch nach öffentlichen Förderprogrammen. Gründerinnen und Gründer der EU sowie der Europäischen Freihandelszone (EFTA = EU-Staaten, Schweiz, Island, Norwegen, Liechtenstein) können alle Existenzgründungsprogramme in Deutschland in Anspruch nehmen. Gründerinnen und Gründer aus anderen Staaten haben ebenfalls Anspruch auf öffentliche Existenzgründungsförderung, wenn sie die u. g. Voraussetzungen erfüllen.

Voraussetzungen für eine Unternehmensgründung in Deutschland:

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

● Staatsbürger aus einem EU-Mitgliedsland

Innerhalb der EU-Mitgliedsstaaten gilt „Freizügigkeit“ und „Gewerbefreiheit“. EU-Bürger dürfen daher in allen Mitgliedsstaaten ein Unternehmen gründen. Sie haben einen Rechtsanspruch auf Erteilung einer Aufenthaltserlaubnis und benötigen keine spezielle Arbeitserlaubnis.

● Staatsbürger aus einem Nicht-EU-Land:

Wenn Sie eine Aufenthaltsberechtigung oder eine unbefristete Aufenthaltserlaubnis haben, können Sie sich jederzeit selbständig machen. Ist in Ihrem Pass „Selbständige oder vergleichbare Tätigkeit nicht gestattet“ vermerkt, müssen Sie einen besonderen Antrag beim zuständigen Ausländeramt stellen. Befindet sich Ihr Wohnsitz nicht in Deutschland, müssen Sie einen Antrag auf selbständige Gewerbeausübung bei der zuständigen Ausländervertretung der Bundesrepublik Deutschland stellen.

● Staatsbürger aus einem Nicht-EU-Land, die mit einer/-m Deutschen verheiratet sind:

Nach drei Jahren Ehe erhalten Sie eine unbefristete Aufenthaltserlaubnis. Sie können sich dann jederzeit selbständig machen. Wollen Sie bereits innerhalb der ersten drei Jahre nach der Eheschließung ein Unternehmen gründen, müssen Sie einen Antrag bei der Ausländerbehörde stellen.

Wenn Sie sich darüber informiert haben, ob Sie alle ausländerrechtlichen Voraussetzungen erfüllen, können Sie mit der Vorbereitung der eigentlichen Unternehmensgründung beginnen. Auch hierfür müssen Formalitäten erledigt werden: Mehr oder weniger - je nach geplantem Vorhaben. Suchen Sie frühzeitig kostenlose Beratungsstellen auf, z. B. bei der Industrie- und Handelskammer, der Handwerkskammer oder dem Amt für Wirtschaftsförderung an Ihrem Wohnort.

Erkundigen Sie sich, ob es sich bei Ihrem geplanten Unternehmen um ein Gewerbe handelt. In diesem Fall müssen Sie dies beim Gewerbeamt Ihrer Gemeinde bzw. Stadt anmelden. Für bestimmte Gewerbebezüge sind darüber hinaus spezielle Genehmigungen notwendig (s.S.45).

Wenn Sie freiberuflich tätig sein werden, zum Beispiel als Arzt, Künstler oder Architekt müssen Sie kein Gewerbe anmelden. Sie sollten sich aber in jedem Fall mit Ihrer zuständigen Berufskammer in Verbindung setzen und sich nach eventuellen Zulassungsvoraussetzungen erkundigen. Als Freiberufler müssen Sie nur beim Finanzamt eine Steuernummer beantragen.

Je nach Rechtsform müssen Sie Ihr Unternehmen auch beim Amtsgericht ins Handelsregister eintragen lassen (s.S. 39).

Weiterführende Informationen/Ansprechpartner:

- Arbeitsgemeinschaft türkischer Unternehmer und Existenzgründer e. V. (ATU)
Einstiegsberatungen für Existenzgründungswillige ausländischer Herkunft, Fortbildungen zur
Die ATU ist Bestandteil des Beraternetzes der Hamburger Initiative zur Existenzgründung und Innovation (H.E.I.) aufgenommen.
ATU e. V. c/o Handelskammer Hamburg, Nordkanalstraße 58, 20097 Hamburg, Tel. : 040/23687-192,
Fax: 040/23687-193, www.atu-ev.de/existenzgruendung.html
- Bundesfachverband türkischer Groß- und Einzelhandel
Am Weidendamm 1a, 10117 Berlin, Tel.: 030/726250-14, Fax: 030/726250-19, www.einzelhandel.de
- Regionale Transferstellen für ausländische Existenzgründer und Unternehmer. Ein Projekt des Zentrums für Türkeistudien, Altendorfer Straße 3, 45127 Essen, Tel.: 0201/3198-0, Fax: 0201/3198-333
- Transferstelle Bonn: Ein Gemeinschaftsprojekt mit dem Verband Portugiesischer Unternehmen in Deutschland (VPU) Theaterplatz 10-12, 53177 Bonn, Tel.: 0228/5269410, Fax: 0228/5269411
- DtA-Broschüre: Schlüssel zur Existenzgründung. Der schlaue Wegbegleiter in die Selbstständigkeit, Bonn 2002 (in deutsch-türkischer Sprache)
Bestellungen über Infoline 01801/24-2400 oder per Mail unter dtabonn@dta.de

Das Konzept

Von der Geschäftsidee zum Businessplan

Zuerst kommt die Idee, dann der Businessplan (Konzept). Hier legen Sie fest, wie Sie Ihre Idee erfolgreich in die Tat umsetzen können. Je durchdachter und detaillierter das Konzept, desto größer die Chance, dass Ihr Vorhaben zum gewünschten Erfolg führt. Ein aussagefähiges Konzept ist auch die Voraussetzung dafür, Ihre Geldgeber davon zu überzeugen, dass Ihr geplantes Unternehmen genug Umsatz erwirtschaften wird, um das geliehene Geld wieder zurück zu zahlen.

Die Geschäftsidee

23

Die wenigsten Geschäftsideen sind wirklich neu. Viele erfolgreiche Unternehmer haben bestehende Produkte und Dienstleistungen einfach weiter entwickelt oder sich Anregungen aus dem Ausland geholt. Um eine Erfolg versprechende Geschäftsidee zu finden gibt es verschiedene Wege: Wirtschaftsmagazine, politische Magazine, yellow press, Veröffentlichungen von Fachverlagen oder aber indem Sie als Verbraucher oder Arbeitnehmer über die Verbesserung bestehender Angebote nachdenken.

Informieren Sie sich bei Ihrer Ideensuche über aktuelle wirtschaftliche, technologische und gesellschaftliche Entwicklungen:

- **Innovationsstandard**

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

- **Bevölkerungsentwicklung**

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

- **Moden**

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

- **Marktlücken entdecken**

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

- **Erfolgreiche Konzepte kopieren**

Wildern Sie doch einmal in fremden Revieren. In anderen Branchen und Ländern gibt es genügend Geschäftsideen, die ihren Erfolgsbeweis schon angetreten haben. Oft lassen sich diese übertragen. Wer Ideen kopiert, gründet oft mit eingeschränktem Risiko. Die Franchise-Idee (s. „So oder so: Wege zum eigenen Unternehmen“) basiert auf diesem Konzept. Als Franchise-Nehmer profitieren Sie vom Know-how anderer – wengleich gegen Bezahlung. Achten Sie aber auf eventuelle Urheberrechte oder andere gewerbliche Schutzrechte.

- **Neue Ideen in alten Branchen verwirklichen**

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

- **Technische Entwicklungen nutzen**

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

- **Mit Spezialisierung abheben**

Mit einem kleinen Dreh erhalten selbst altbekannte Geschäftsideen plötzlich neuen Schwung. Wer sich in seinem Angebot oder einem besonderen Service von der Konkurrenz abhebt, schwimmt auf der Erfolgswoge.

- **Neue Trends erkennen**

Der Strukturwandel vollzieht sich oft sehr plötzlich. Nur wer Änderungen schnell erkennt, präzise und gleichzeitig sensibel darauf reagiert, kann mit einer Geschäftsidee davon profitieren.

Stolpersteine

- **Mangelnde persönliche Qualifikationen**

Vor allem im kaufmännischen Bereich haben Gründer oft Defizite. Es fehlt auch an Erfahrungen in der eigenen Branche, in Sachen Mitarbeiterführung, Mitarbeitermotivation oder Kundengespräche. Sie sollten dann zumindest klare Vorstellungen mitbringen, wie sie diese Defizite bis zum Unternehmensstart ausgleichen (s. „Gewußt wie: Weiterbildungsangebote für Existenzgründer“).

- **Fehlende Kenntnisse über Markt und Wettbewerbsverhältnisse**

Gründer sprühen zwar häufig vor Ideen, haben aber weder den Markt noch die Konkurrenz dabei im Auge: Wollen die Kunden das, was der Gründer ihnen anbieten will? Wie wird sich die Bedarfslage entwickeln? Gibt es vielleicht schon andere, die dasselbe Produkt oder dieselbe Dienstleistung anbieten? Zu welchem Preis? Und wenn Sie diese Fragen geklärt haben: Wird das geplante Unternehmen unter den nun bekannten Voraussetzungen überhaupt rentabel sein?

- **Kein Überblick über Finanzbedarf und Eigenkapital**

Viele Gründer sind sich nicht darüber im Klaren, wie viel Geld sie wirklich brauchen, vor allem auch um die erste Durststrecke zu überstehen. Sie haben oftmals keine Vorstellung, wie viel Eigenkapital sie selbst in ihr Unternehmen einbringen müssen.

- **Keine überzeugende Präsentation**

Ob ein Gründer einen Kredit bekommt, hängt natürlich in erster Linie davon ab, ob sein Konzept als Erfolg versprechend angesehen wird. Von besonderer Bedeutung ist aber auch der persönliche Eindruck, den der Gründer bei dessen Vorstellung in der Bank hinterlässt. Vorsicht: Viele Gründer kommen viel zu früh zum Bankgespräch, ohne genauere und fundierte Informationen über ihr Vorhaben. Kritischen Fragen – fachlichen und kaufmännischen – können sie kaum standhalten. Das Vertrauen des Kreditgebers werden sie so nicht gewinnen.

- **Unklar, unverständlich, nicht überschaubar**

So manches Konzept mag im Kern gut sein, ist aber nicht schlüssig dargestellt (dafür aber oft auf viel zu vielen Seiten). Jedes Konzept sollte eine klare Gliederung sowie eine einfache und verständliche Ausdrucksweise haben.

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 17 „Gründungskonzept“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 39 „Gründungsideen entwickeln“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 4 „Franchise“
- BMWi-Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmer (CD-ROM)
- BMWi/DtA-Broschüre „nexas-Unternehmensnachfolge – Die optimale Planung“
- IHK, HWK, Berufsverbände
- Beratungszentren der Deutschen Ausgleichsbank, Infoline: 01801-242400

Checkliste: Was gehört in Ihren Businessplan?

1. Zusammenfassung

Warum ist Ihr Angebot besser/günstiger/schneller als das der Konkurrenz? (Nicht mehr als zwei Seiten, normale Schriftgröße, Ränder, Absätze).

2. Geschäftsidee/Produktplanung

Welches Produkt/welche Leistung wollen Sie herstellen bzw. verkaufen?

Was ist das Besondere an Ihrem Angebot?

Start der Produktion/Dienstleistung?

Entwicklungsstand Ihres Produktes/Ihrer Leistung?

Welche Voraussetzungen müssen bis zum Start noch erfüllt werden?

Wann kann das Produkt vermarktet werden?

Welche Entwicklungsschritte sind für Ihr Produkt noch notwendig?

Wann kann eine Null-Serie aufgelegt werden?

Wer führt das Testverfahren durch?

Wann ist das eventuelle Patentierungsverfahren abgeschlossen?

3. Markt/Konkurrenz/Standort

Wer sind Ihre Kunden?

Wo sind Ihre Kunden?

Wie setzen Sie die einzelnen Kundensegmente nach Alter, Geschlecht, Einkommen, Beruf, Einkaufsverhalten, Privat- oder Geschäftskunden usw. zusammen?

Haben Sie bereits Referenzkunden? Wenn ja, welche? Welche kurz- und langfristiges Umsatzpotenzial ist damit verbunden?

Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?

Welche Bedürfnisse/Probleme haben Ihre Kunden?

Wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung?

Gibt es andere Entwicklungen in „Ihrer“ Richtung?

Wer sind Ihre Konkurrenten?

Was kosten Ihre Produkte bei der Konkurrenz?

Wo bieten Sie Ihr Angebot an?

Warum haben Sie sich für diesen Standort entschieden?

Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?

4. Management/Gründerperson/-en

Welche Qualifikationen/Berufserfahrungen und ggf. Zulassungen haben Sie?

Welcher der Gründer verfügt über nähere Branchenkenntnisse?

Über welche kaufmännischen Kenntnisse verfügen Sie?

Welche besonderen Stärken gibt es?

Welche Defizite gibt es? Wie werden Sie ausgeglichen?

5. Mitarbeiter

Wann bzw. in welchen zeitlichen Abständen wollen Sie wie viele Mitarbeiter einstellen?

Welche Qualifikationen sollten Ihre Mitarbeiter haben?
Welche Schulungsmaßnahmen sehen Sie für Ihre Mitarbeiter vor?

6. Marketing

Welche Preisstrategie verfolgen Sie und warum?
Welche Absatzgrößen steuern Sie in welchen Zeiträumen an?
Welche Zielgebiete steuern Sie an?
Welche Vertriebspartner werden Sie nutzen?
Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb?
In welchen Schritten wollen Sie vorwärts gehen?

7. Rechtsform/Organisation/Formalitäten

Für welche Rechtsform haben Sie sich entschieden und aus welchen Gründen?
Welche betriebliche Organisationsform haben Sie gewählt?
Wer ist für was zuständig?
Welche gesetzlichen Formalitäten sind zu erledigen?
Welche technischen Zulassungen sind notwendig?
Welche Patent- oder Gebrauchsmusterschutzrechte besitzen Sie bzw. haben Sie beantragt?

8. Chancen/Risiken

Wie könnten sich die technologischen Möglichkeiten im Idealfall entwickeln?
Wie könnten sich die Kundenwünsche im Idealfall entwickeln?
Wie könnte sich Ihr Markt im Idealfall entwickeln?
Wie könnte sich Ihr Unternehmen im Idealfall entwickeln?
Ist der Absatzmarkt evtl. noch unzureichend?
Wurde eingeplant, dass es zu Zahlungsausfällen kommen kann?
Bestehen zusätzliche finanzielle Belastungen?
Kann auch der private Kapaldienst erbracht werden? (Tilgung und Zinsen für private Kredite werden oft übersehen)
Gibt es Umweltrisiken oder Auflagen, die ggf. beachtet werden müssen?
Unter welchen Bedingungen können Sie Ihre Ziele nicht mehr realisieren? Wie können Sie dann reagieren?

9. Finanzierung

Es sollten vorliegen:
Investitionsplan
Kapitalbedarfsplan
Umsatzplan
Umsatz- und Ergebnispläne für drei Jahre
Liquiditätsplan

10. Lebenslauf

Tabellarischer Lebenslauf des/der Gründer(in)

Ausführliche Hinweise zu den Inhalten eines Business-Plans erhalten Sie auf der CD-ROM „Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen“ des Bundeswirtschaftsministerium oder im Internet unter www.bmwi-softwarepaket.de „Business-Planer“ sowie in den GründerZeiten Nr. 17 „Gründungskonzept“.

Festen Boden unter den Füßen: Der Standort

Der Standort spielt eine entscheidende Rolle für den Unternehmenserfolg – nicht nur im Einzelhandel. Je nach Branche, je nach Unternehmensgröße müssen Sie daher feststellen, welchen der verschiedenen Standortfaktoren, wie z. B. Kundennähe, Verkehrsanbindung, ruhige oder zentrale Lage Sie für die eigene Unternehmensgründung besonders „unter die Lupe nehmen“ müssen.

Generell sind für die Wahl des richtigen Unternehmensstandortes u. a. folgende Aspekte von Bedeutung:

- geeignete Lage (zentral, abseits oder außerhalb)
- Kundennähe
- Nähe zu kooperierenden Unternehmen/Einrichtungen (z. B. Lieferanten, Hochschulen)
- Nähe zu konkurrierenden Unternehmen
- Verkehrsanbindung zu Kunden und Lieferanten
- ausreichendes Parkangebot
- gute Versorgung mit Waren, Verbrauchsgütern, Energie usw.
- Nähe zu qualifiziertem Personal
- günstige Miete, Steuern- und Abgabenbelastung
- behördliche Auflagen.

27

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

Betriebsräume

Die Ausstattung Ihrer Betriebsräume ist nicht allein Ihrem Geschmack überlassen oder allein abhängig von den konkreten tagtäglichen Arbeitsabläufen. Die Arbeitsstättenverordnung und Arbeitsstättenrichtlinien machen Vorgaben zu

- Raumabmessung/Raumhöhen
- Raumtemperaturen/Raumlüftung
- Belichtung/Beleuchtung
- Sichtverbindungen
- Verkehrswegen
- Toiletten, Wasch- und Pausen- sowie Umkleieräumen
- Schallpegelwerten.

Außerdem haben die Gewerbeordnung, die Unfallverhütungsvorschriften, die Emissionsschutzgrenzwerte der Technische Anleitung (TA)-Lärm und TA-Luft Einfluss auf Ihren laufenden Betrieb. Die für Sie gültigen Vorschriften erhalten Sie über die zuständige Berufsgenossenschaft und das Gewerbeaufsichtsamt.

Weitere Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 42 „Standortwahl“
- BMWi-Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmer (CD-ROM)
- Wirtschaftsförderungsgesellschaften und kommunale Ämter für Wirtschaftsförderung
- www.invest-in-germany.de – Zahlen und Fakten, Informationen über Verkehrsanbindung und Branchensituationen sowie Adressen weiterführender Institutionen (u.a. den Wirtschaftsförderungsgesellschaften der Bundesländer)
- Arbeitsgemeinschaft Deutscher Technologie- und Gründerzentren e.V. (s. Adressen)

Checkliste „Wie finde ich den richtigen Standort?“

Kommt der Standort in Frage?

Je öfter Sie mit „Ja“ antworten, desto eher kommt der Betriebs-Ort für Sie in Frage.

Ja Nein

Hat die Betriebsstätte genügend Räume und Flächen?

Sind die Räume und Flächen groß genug?

Kalkulieren Sie rechtzeitig: Wie viele Räume sind erforderlich für Büro, Lager, Werkstatt, Sozialräume, Archiv? Prüfen Sie dabei: Welche Umbauten sind gegebenenfalls nötig, um die Betriebsräume an die betrieblichen Anforderungen anzupassen oder um behördliche und gesetzliche Auflagen zu erfüllen?

Gibt es Expansionsmöglichkeiten?

Sind Ausbauten möglich und bezahlbar, wenn das Unternehmen wächst und expandieren will?

Ist die Ausstattung der Räume ausreichend (Wärmeschutz, Heizung etc.)?

Sind Zufahrtsmöglichkeiten für PKW, LKW und Anlieferung vorhanden?

Sind diese ausreichend

(Breite, Höhe, Wendeflächen etc.)?

Gibt es genügend Parkplätze?

Dies betrifft Parkflächen sowohl für Mitarbeiter als auch für Kunden.

Können diese Flächen ggf. erweitert werden?

Wäre dies nicht so, würde das Unternehmen ggf. zukünftig nur unter Schwierigkeiten wachsen können.

Darf der Betrieb am geplanten Betriebs-Ort arbeiten?

Vor allem Unternehmen im produzierenden Gewerbe sind meist mit Lärm, Abwässern oder Abgasen verbunden. Je nach Stärke der Umweltbelastung müssen sie sich im Industrie- oder Gewerbegebiet ansiedeln. In Mischgebieten sind Gewerbebetriebe nur dann erlaubt, wenn sie die Wohnqualität nicht wesentlich beeinträchtigen. Der Grad der Umweltbeeinträchtigung wird nach dem Bundesimmissionsschutzgesetz (BImSchG) und den darin enthaltenen Verwaltungsvorschriften TA (= Technische Anleitung) -Lärm und TA-Luft ermittelt. Unternehmen, die z.B. nächtliche Schwertransporte erfordern oder deren Maschinen „rund um die Uhr“ laufen, müssen ins Industriegebiet. Die für das Vorhaben gültigen Vorschriften sind z.B. beim zuständigen Bauordnungsamt oder dem Gewerbeaufsichtsamt erhältlich.

Ist das Grundstück frei von Altlasten?

Vor allem bei Übernahmen wichtig: Wurden vom Vorgänger z.B. wassergefährdende Stoffe eingesetzt? Wurden umweltbelastende Abfälle (Bauschutt) auf dem Grundstück abgelagert? Informationen lassen sich z. B. anhand von Grundbuchauszügen, Bauakten, Altlastenkataster und anderen behördlichen Unterlagen beschaffen.

Ist der Betriebs-Ort attraktiv und werbewirksam genug?

Auch wenn die Miete noch so günstig sein sollte: Hinterhof- oder Garagen- Atmosphäre kommt nicht bei jeder Kundengruppe an.

So oder so: Wege zum eigenen Unternehmen

Auf dem Weg zur Selbständigkeit stehen Ihnen verschiedene Wege offen. Jeder davon beinhaltet unterschiedliche Chancen und Risiken. Die Art der Unternehmensgründung muss in jedem Fall zu Ihrer Persönlichkeit und Ihren unternehmerischen Fähigkeiten passen. Prüfen Sie daher rechtzeitig, ob der von Ihnen bevorzugte Weg auch tatsächlich der richtige ist.

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, ein Unternehmen zu gründen:

- Neugründung
- Klein Gründung
- Teamgründung
- Unternehmensnachfolge/Betriebsübernahme
- Kauf durch eigenes oder fremdes Management (MBO/MBI)
- Beteiligung an einem Betrieb
- Outsourcing und Spin-off-Gründung
- Franchising

Welche Sie wählen, hängt u. a. von drei Faktoren ab:

- Wie viel Gestaltungsspielraum wollen Sie haben?
- Wie kann das Risiko reduziert werden?
- Gibt es eine günstige Gelegenheit zum Kauf oder zur Pacht eines Unternehmens?

Neugründung

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

Klein Gründung

Als Klein Gründung gilt eine Existenzgründung, für die nicht mehr als 60.000 € investiert und nicht mehr als 5.000 € als Darlehen aufgenommen werden müssen (Quelle: Bürgschaftsbank NRW). Sie bietet nicht nur zu Beginn, sondern auch längerfristig nur dem Gründer selbst einen Arbeitsplatz. Eine besondere Form der Klein Gründung ist die Nebenerwerbsgründung. Dabei sind Sie zum Beispiel hauptberuflich als Angestellter erwerbstätig und „im Nebenberuf“ selbständig. Über die Hälfte aller Gründungen im Jahr 2001 waren übrigens Nebenerwerbsgründungen.

Vorteile von Klein Gründungen:

- Risikominderung
- Geringer Kapitalbedarf
- Geringerer Zeitbedarf
- Möglichkeit berufliche Selbständigkeit zu testen
- Zusatzeinkommen zu Festanstellung

Besonderheiten für Klein Gründer:

DtA-Startgeld/Mikro-Darlehen

Das Startgeld der Deutschen Ausgleichsbank fördert mit maximal 50.000 € speziell Klein Gründungen. Eine Kombination mit anderen Existenzgründungsprogrammen ist nicht möglich. Eine Förderung ist auch dann möglich, wenn das geplante Unternehmen zunächst im Nebenerwerb geführt wird. Mittelfristig wird allerdings der Vollerwerbsbetrieb erwartet.

Das DtA-Mikro-Darlehen unterstützt ebenfalls Kleinstgründungen mit maximalem Fremdfinanzierungsbedarf sowie Betriebe, die nicht älter als drei Jahre sind. Maximaler Darlehensbetrag: 25.000 €.

Kleinkredite (Microlending)

Verschiedene Regionen und Kommunen Deutschlands bieten speziell für Klein Gründer und/oder Gründer aus der Arbeitslosigkeit günstige Kleinkredite an. Erkundigen Sie sich bei der Wirtschaftsförderung Ihrer Kommune.

Steuern

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

Sozialversicherung

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

Anmeldung

Gewerbe- oder Handwerksbetriebe müssen beim Gewerbeamt angemeldet werden. Deren Gründer werden damit automatisch Mitglieder bei der Industrie- und Handelskammer oder Handwerkskammer. Beiträge an die IHK zahlen Sie nur dann, wenn Ihre Erträge pro Jahr über 5.200 € liegen. Die Höhe der Beitragszahlung an die HWK liegt im Ermessen der jeweiligen Kammer.

Teamgründung

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

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

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

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

Unabhängig von der Rechtsform sollten Sie alle Vereinbarungen schriftlich festlegen.

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

Unternehmensnachfolge/Betriebsübernahme

Die Unternehmensnachfolge wird von vielen Existenzgründern als „Existenzgründung-light“ angesehen. Das Konzept scheint erprobt, die Kunden sind vorhanden, das Personal weiß, was es zu tun hat. Es ist aber keineswegs leichter, ein bereits bestehendes Unternehmen zu übernehmen, als ein neues zu gründen.

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

Was die Übergabe zusätzlich erschwert, ist, dass mittelständische Unternehmen in vielen Fällen sehr stark durch die Persönlichkeit des Übergebers geprägt sind.

31

Die Übernahme eines Unternehmens hat andererseits viele Vorteile:

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

Existenzgründer, die nicht die Möglichkeit haben, einen Familienbetrieb zu übernehmen, können die Hilfe verschiedener Einrichtungen in Anspruch nehmen, um Kontakt zu Firmeneinhabern zu knüpfen, deren Betrieb zur Übergabe ansteht.

Der Wechsel an der Spitze eines Unternehmens will gut geplant sein.

Welcher Betrieb ist „der Richtige“?

Haben Sie als Existenzgründer/in ein Unternehmen gefunden, das für eine Übernahme in Betracht kommt, klären Sie, ob der Betrieb wirklich zu Ihnen passt. Nicht nur der Fremdnachfolger, sondern auch der Nachfolger aus dem Kreis der Familie sollte sich einen detaillierten Überblick über alle relevanten Faktoren des Unternehmens verschaffen. Häufig bietet der Übergeber eine Übersicht in Form einer Objektbeschreibung an, die seiner subjektiven Einschätzung entspricht. Diese sollten Sie zusammen mit Ihrem Steuer-, Rechts- und Unternehmensberater prüfen. So können Sie Fehleinschätzungen, zum Beispiel zum Kapitalbedarf, von vornherein vermeiden.

- In der Regel dient die Objektbeschreibung auch als Grundlage für die Ermittlung des Unternehmenswertes und damit auch für die Ermittlung des Kaufpreises.
- Klären Sie mit Hilfe Ihrer Berater die rechtlichen, steuerrechtlichen und betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Unternehmensnachfolge.
- Sichern Sie sich zum Thema Finanzierung fachkundige Unterstützung. Nur wer optimal informiert ist, kann beurteilen, ob die Finanzierung der Unternehmensnachfolge auf sicherer und solider Basis steht.
- Machen Sie nicht den Fehler zu glauben, es werde sich alles von selbst ergeben. Begnügen Sie sich nicht mit vagen Absichtserklärungen Ihres Vorgängers, sondern machen Sie die Übernahme von einem konkreten Übergabekonzept abhängig.
- Machen Sie sich mit dem Unternehmen, seinen Mitarbeitern und den Besonderheiten vertraut.
- Entwickeln Sie zusammen mit den Führungskräften, der Belegschaft und

„nexxt“ ist die gemeinsame Aktionsplattform und Dachmarke zur Flankierung der Unternehmensnachfolge in Deutschland. Die Partner der Aktion, der gemeinsame Veranstaltungskalender, verschiedene Börsen und das umfangreiche Informationsangebot sind über das Internetportal www.nexxt.org abzurufen.



womöglich mit dem Senior Strategien für die künftige Unternehmensentwicklung. Gemeinsam erarbeitete Neuerungen werden eher akzeptiert als Entscheidungen „von oben“, die noch dazu „vom Neuen“ kommen.

- Informieren Sie die Belegschaft über das, was auf sie zukommt. Nutzen Sie dazu die Möglichkeiten der internen Kommunikation, und lassen Sie sich gegebenenfalls von Kommunikationsberatern helfen.
- Übernehmen Sie zunächst die Traditionen des Unternehmens. Führen Sie Veränderungen behutsam ein, und versuchen Sie, diese in die Unternehmenstradition einzubinden.

Die erfolgreiche Durchführung der Unternehmensnachfolge verlangt eine solide Analyse der Situation des Unternehmens, seines Ertragspotenzials sowie der Qualität der Mitarbeiter. Der Fremdnachfolger muss sich ein genaues Bild über die Stellung des Unternehmens im Markt, seinen Marktanteil, die Bedeutung der Wettbewerber sowie alle anderen wirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Verhältnisse machen können. Zu diesem Zweck wird in der Regel von einem Team fachkundiger Juristen, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Unternehmensberater ein so genannter Due Dilligence durchgeführt (Planungshilfe „Unternehmensnachfolge Online“ unter www.bmwi-softwarepaket.de). Diese Form der Bestandsaufnahme aller relevanten wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Gegebenheiten dient aber auch der Aufdeckung der im Unternehmen enthaltenen Risiken.

Allerdings ist eine solche Überprüfung der Unternehmenssituation mit erheblichen Kosten verbunden. Ein Due Dilligence wird daher häufig in der Praxis nur beim Kauf eines fremden Unternehmens durchgeführt. Dabei werden nicht alle Kriterien für alle Unternehmen gleichermaßen gelten. Eine Objektbeschreibung eines mittelständischen produzierenden Unternehmens sieht sicherlich anders aus als die eines Dienstleistungsbetriebes, eines Handwerksbetriebes, einer Arzt- oder einer Rechtsanwaltspraxis.

Ermittlung des Unternehmenswertes

In der Höhe des Kaufpreises liegt häufig ein Grund für Differenzen zwischen dem Altinhaber und dem Unternehmensnachfolger. Die Ermittlung des Unternehmenswertes ist daher ein ganz entscheidender Punkt der Unternehmensnachfolge. Den absolut richtigen Unternehmenswert gibt es nicht. In der Regel ist der Kaufpreis das Ergebnis längerer, häufig zäher Verhandlungen zwischen Verkäufer und Käufer.

- Der Existenzgründer ist bestrebt, einen möglichst geringen Kaufpreis zu zahlen. Der Unternehmer dagegen überschätzt häufig den Wert seines Unternehmens.
- Allerdings führt die Wertüberschätzung zu einer doppelten Gefahr für das Unternehmen. Einmal wird es schwierig sein, einen Nachfolger zu finden, der bereit und in der Lage ist, den hohen Kaufpreis zu zahlen. Zum anderen besteht die Gefahr, dass sich der Existenzgründer bei einem überhöhten Kaufpreis und den damit verbundenen Finanzierungskosten wirtschaftlich übernimmt bzw. die Kapitaldienstfähigkeit des Unternehmens überschritten wird. Damit wäre der Bestand des Unternehmens in Gefahr.
- In die Verkaufsverhandlung fließen neben den objektiven Kriterien auch die subjektiven Wertvorstellungen der Vertragsparteien mit ein. Bei der Kaufpreisermittlung spielen somit nicht nur der Unternehmenswert bzw. die betrieblichen Faktoren, sondern auch außerbetriebliche Faktoren eine wichtige Rolle.

Erfahrungen zeigen, dass der Kapitalbedarf für die Übernahme eines Unternehmens häufig unterschätzt wird und meist sogar höher einzustufen ist als bei Neugründungen. Unerwartet oft muss der Nachfolger noch erhebliche Investitionen tätigen, um das Unternehmen auf den neuesten technischen Stand zu bringen. Vielfach stellt sich schon nach kurzer Zeit heraus, dass die Betriebseinrichtung überaltert ist und viele Produkte kaum noch konkurrenzfähig sind. Hinzu kommt, dass der Altinhaber nicht selten völlig überzogene Preisvorstellungen hat und beim Kauf des Unternehmens daher ein zu hoher Preis gezahlt wird.

Checkliste „Unternehmensnachfolge“

Je öfter Sie zögern oder mit „Nein“ antworten, um so dringender sollten Sie Experten um Rat fragen.

	ja	nein
Persönliche Voraussetzungen		
Sind Sie ausreichend qualifiziert, um Management- und Führungsaufgaben zu übernehmen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Stimmt die „Chemie“ zwischen Ihnen und dem Alt-Eigentümer (bei gemeinsamer Übergangsphase) und haben Sie eine Aufgabenteilung innerhalb eines festgesetzten Zeitraums vorgenommen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ertragssituation und Betrieb		
Hat das Unternehmen einen guten Ruf?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haben Sie sich z. B. bei Kunden und Lieferanten über das Unternehmen erkundigt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kennen Sie die Ertrags- und Kostensituation des Unternehmens (z. B. Jahresabschlüsse der letzten 5 Jahre)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wissen Sie, wie erfolgreich das Unternehmen im Vergleich zu Unternehmen derselben Branche ist?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind die Erträge ausreichend, um notwendige Investitionen sowie den Kapitaldienst für den Kauf des Unternehmens tätigen zu können?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haben Sie sich über das Unternehmen ausreichend informiert? (Ausstattung, Schulden, Personal, Kunden etc.)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haben Sie kalkuliert, welche Investitionen Sie kurzfristig und langfristig tätigen müssen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist der Kaufpreis angemessen und von neutralen Sachverständigen ermittelt bzw. überprüft worden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gibt es keine „versteckten Verbindlichkeiten“ wie z. B. langfristige Liefer-, Miet- und Leasingverträge oder Verträge, die erst nach der Übernahme wirksam werden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind Sie über besondere Haftungsrisiken informiert?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist der Standort langfristig gesichert (Siedlungsbau, Verkehrsanbindung)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Können Sie die bisherige Rechtsform beibehalten?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bestehen laufende Gerichtsverfahren gegen das Unternehmen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Markt und Kunden		
Wird das Unternehmen mit seinen Produkten/Dienstleistungen in den künftigen Geschäftsjahren erfolgreich am Markt bestehen können?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Zeichnen sich die Produkte/Dienstleistungen durch besondere Qualität oder Serviceleistungen aus?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gibt es bisher nicht ausgeschöpfte Marktpotenziale?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bleiben evtl. Schutzrechte nach der Übertragung bestehen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mitarbeiter		
Sind die Führungskräfte/Mitarbeiter qualifiziert und motiviert?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind Sie frei von Vereinbarungen, die zwischen dem Alt-Eigentümer und den Mitarbeitern getroffen wurden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bleiben Mitarbeiter/innen nach der Übertragung im Betrieb?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Können am Unternehmensstandort weitere qualifizierte Mitarbeiter gefunden werden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Kauf durch eigenes oder fremdes Management (MBO/MBI)

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

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

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

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

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

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

Beteiligung an einem Betrieb

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

Weiterführende Informationen:

- Initiative nextt-Unternehmensnachfolge: im Internet unter www.nextt.org Informationen, Tipps, Adressen, Veranstaltungskalender
- BMWi/DtA-Broschüre „nextt-Unternehmensnachfolge – Die optimale Planung“
- BMWi-online Programm „Unternehmensnachfolge Online“ mit Unternehmenswertberechnung, Due Dilligence unter bmwi-softwarepaket.de

Outsourcing und Spin-off-Gründung

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

Die Spin-off Gründung ist eine Variante des Outsourcing. Charakteristisch ist hier allerdings die enge Partnerschaft zwischen dem Mutterunternehmen (Inkubator) und dem neu gegründeten Unternehmen. Darüber hinaus spielen sich Spin-offs in der Regel im Bereich Forschung und Entwicklung ab.

Ein Beispiel:

Die FuE-Abteilung eines Unternehmens entwickelt ein Produkt, das angesichts der bestehenden Produktpalette etwas „aus dem Rahmen fällt“. Nichtsdestotrotz hat das Produkt gute Marktchancen. Die Unternehmensleitung schlägt daher den für die Entwicklung zuständigen Mitarbeitern und Führungskräften vor, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Dabei besteht mindestens für den Zeitraum der Gründung ein enges Verhältnis zwischen dem Mutterunternehmen (Inkubator) und dem neu gegründeten Spin-off-Unternehmen. In der Regel hält das Inkubator-Unternehmen dabei Anteile an der Neugründung.

Vorteile für Gründer von Spin-offs:

Der Inkubator stellt in der Regel

- fachliches Know-how
- unternehmerische Erfahrung
- Kontakte zu Kunden und Lieferanten
- Netzwerke
- evtl. Betriebsräume zur Verfügung.

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

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

Franchising

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

Franchise bietet drei Möglichkeiten, sich selbständig zu machen:

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

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

Das komplette Unternehmens-Konzept wird Franchise-Nehmern in einem Handbuch zur Verfügung gestellt.

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

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

Die Qual der Wahl

Derzeit gibt es in Deutschland über 1.000 Franchise-Systeme am Markt. Gut die Hälfte der Franchise-Anbieter sind Mitglieder im Deutschen Franchise-Verband. Dieser arbeitet mit eigenen Aufnahme-richtlinien und versucht so, seriöse von weniger seriösen Anbietern zu trennen. Denn Vorsicht: So mancher Franchise-Geber liefert seinen Franchise-Partnern nicht mehr als die unbedingt notwendige Ware und dazu nur ein dünnes Werbepaket!

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

Checkliste „Franchising“

Eignung zum Franchise-Nehmer?

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

Erfolgsaussichten Ihrer Franchise-Idee

Welche Marktchancen hat die Franchise-Idee?

Haben Sie Konkurrenz am Ort?

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

Sind Ihre Produkte oder Dienstleistungen saisonabhängig?

Was denken potenzielle Kunden über das Franchise-Angebot?

Ist der Markenname geschützt? Sind Patente und Warenzeichen erteilt?

Ist der Verkaufspreis am Standort realisierbar?

Information über den Franchise-Geber?

Wie lange ist er im Geschäft?

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

Gibt es dafür Referenzen?

Wie ist seine Kapital-Situation?

Wie ist das Firmen-Image?

Wie viele Franchise-Nehmer gibt es? Wie lange?

Führt er einen Eignungstest mit Ihnen durch?

Ist er Mitglied in einem Fachverband (DFV)?

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

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

Ist das Franchise-Angebot hieb- und stichfest?

Passen Produkt, Partner und Franchise-Paket zu Ihnen?

Ist – fachliche und kaufmännische – Erfahrung erforderlich?

Gibt es eine ausreichende Schulung und Betriebsvorbereitung, Weiterbildung?

Existiert ein Handbuch zur Betriebsführung?

Gibt es Beratung und Hilfe bei Schwierigkeiten?

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

Der Finanzplan

Stimmt das Zahlenwerk?

Was werde ich verdienen?

Wie hoch ist mein Kapitalbedarf?

Sind alle Kosten berücksichtigt? Auch die kalkulatorischen?

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

Was ist in Einstiegs- und laufenden Gebühren enthalten?

Was ist extra zu zahlen?

Wie sichere ich die Liquidität in den nächsten drei Jahren?

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

Franchise-Vertrag

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

Wird Ihnen Gebietsschutz garantiert?

Ist der Vertrag von der Deutschen Ausgleichsbank anerkannt?

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

Vertrauen Sie Ihrem Vertragspartner?

Welche Verlängerungsmöglichkeiten bestehen?

Bei Vertragsverstößen Ihrerseits: Kündigt der Geber mit sofortiger Wirkung oder ist eine Abmahnungsmöglichkeit vorgesehen?

Wie hoch sind die Vertragsstrafen?

Erkennt die Deutsche Ausgleichsbank den Vertrag an?

Bei Beendigung der Partnerschaft

Welche Möglichkeiten des Verkaufs gibt es?

Gibt es ein Ausübungs- bzw. Wettbewerbsverbot?

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

Gibt es eine Konkurrenzklausel?

Existenzgründungen per Franchising werden nicht in jedem Fall öffentlich gefördert. Erkundigen Sie sich rechtzeitig vor Abschluss eines Franchising-Vertrages (z. B. bei der Deutschen Ausgleichsbank; s. Adressen). Es gibt viele seriöse und ausgereifte Franchise-Konzepte, aber auch „schwarze Schafe“ auf dem Markt. Der erstbeste Franchise-Geber muss bei weitem nicht der beste sein.

Nehmen Sie sich Zeit! Lassen Sie sich nie unter Druck setzen! Schließen Sie nie einen Franchise-Vertrag ab, ohne das Vertragswerk und die kaufmännischen Unterlagen sorgfältig geprüft zu haben - mit einem fachkundigen Rechtsanwalt!

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 4 „Franchise“

Passend für jeden Zweck: Rechtsform

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

Wer sich mit dem Thema Rechtsform beschäftigt trifft immer wieder auf zwei Begriffe: „Personengesellschaft“ und „Kapitalgesellschaft“. Zu den Personengesellschaften zählen Rechtsformen, wie die Gesellschaft des bürgerlichen Rechts, Kommanditgesellschaft, offene Handelsgesellschaft, die Partnerschaftsgesellschaft oder auch die GmbH & Co. KG. Typisch für Personengesellschaften ist, dass die Gesellschafter für die Schulden des Unternehmens mit ihrem persönlichen Vermögen haften. Die Gesellschafter müssen kein Mindestkapital aufbringen und sind darüber hinaus nicht nur Inhaber, sondern auch Leiter ihres Unternehmens. Nach außen wird signalisiert: Die Personen, die das Unternehmen führen, stehen im Vordergrund. Anders verhält es sich bei den Kapitalgesellschaften. Zu ihnen gehören die Gesellschaft mit beschränkter Haftung und die Aktiengesellschaft. 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. Prüfen Sie, welche Kriterien „Ihre Rechtsform erfüllen soll:

● Wollen Sie Ihr Unternehmen allein oder mit Partnern führen?

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

● Wollen Sie möglichst wenig Formalitäten bei der Gründung haben?

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

● Wie umfangreich sollte Ihre Haftung sein?

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

● Wie hoch ist Ihre Steuerbelastung?

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

● Passt die Rechtsform zu Ihrer Branche?

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

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

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

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

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

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

Die Kosten für Anwalt, Notar, Anmeldung usw. liegen ungefähr zwischen 20 Euro und 1.800 Euro. Hohe Kosten sind in der Regel mit der Abfassung von Gesellschaftsverträgen verbunden. Ein gesetzlich vorgeschriebenes Mindestkapital gibt es nur für die GmbH (25.000 Euro) und die AG (50.000 Euro).

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

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



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

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

Übersicht: Rechtsformen

Einzelunternehmen: volle Kontrolle, volle Haftung

- Ein Einzelunternehmen entsteht automatisch, wenn Sie allein ein Geschäft eröffnen. Es gibt nur einen Betriebsinhaber. Diese Rechtsform eignet sich zum Einstieg.
- Kein Partner schreibt Ihnen vor, wie viel Startkapital Sie mitbringen müssen.
- Niemand redet Ihnen in Ihre Pläne und Geschäfte rein.
- Sie haften mit Ihrem Privatvermögen.
- Als Einzelunternehmer/in können Sie klein anfangen, als so genannte/r Kleingewerbetreibende/r. Das heißt, Ihre Umsätze und Ihr Geschäftsverkehr erfordern keine vollkaufmännische Einrichtung, wie z. B. Buchhaltung. Nichts desto trotz steht es Ihnen frei, sich auch als Kleingewerbetreibender ins Handelsregister einzutragen. Wenn Sie zum Beispiel meinen, dadurch einen solideren Firmenauftritt zu erwirken. 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.

Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR): einfache Partnerschaft

- Jede Geschäftspartnerschaft kann die Form einer GbR annehmen: Kleingewerbetreibende, Praxisgemeinschaften Freier Berufe, Arbeitsgemeinschaften.
- Besondere Formalitäten sind nicht erforderlich, sogar eine mündliche Vereinbarung reicht, wenn auch ein schriftlicher Vertrag empfehlenswert ist.
- Mindestkapital ist nicht vorgeschrieben.

- Die Teilhaber haften grundsätzlich mit ihrem Privatvermögen.
- Für die Kompetenzen der Gesellschafter bietet die GbR einen breiten Spielraum.

Offene Handelsgesellschaft (OHG): hohes Ansehen, aber Haftungsrisiko

- Kleingewerbetreibende (s. Einzelunternehmen), die mit einem Partner ein Handelsgeschäft eröffnen wollen, können diese Rechtsform nicht wählen; sie ist nur etwas für Vollkaufleute.
- Bei der OHG wird kein Mindestkapital verlangt. Für Verbindlichkeiten haften die Gesellschafter neben ihrem Gesellschaftsvermögen auch mit ihrem Privatvermögen.
- Wegen dieser Bereitschaft zur persönlichen Haftung steht eine OHG bei Kreditinstituten und Geschäftspartnern in höherem Ansehen als z. B. eine GmbH (s. u.).

Partnerschaftsgesellschaft (PartG): für Freiberufler

- Die Partnerschaftsgesellschaft ist eine neue Rechtsform für Freie Berufe, die eigenverantwortlich mit Partnern zusammen arbeiten wollen. Sie hat vieles mit der OHG gemeinsam.
- Für Berufsgruppen, denen die Rechtsform der GmbH verwehrt oder zu aufwendig ist, ist die Partnerschaftsgesellschaft eine attraktive Alternative zur Sozietät (GbR).
- Für Kooperationen unterschiedlicher Freier Berufe ist diese Form geeignet.
- Die Partnerschaftsgesellschaft haftet mit ihrem Geschäftsvermögen und dem Privatvermögen der Gesellschafter; für Fehler in der Berufsausübung haftet jeweils nur der handelnde Partner.
- Freiberufler, deren Haftung per Berufsgesetze und -verordnungen beschränkt ist, müssen eine Haftpflichtversicherung abschließen.
- Die Gesellschaft muss in das Partnerschaftsregister beim Amtsgericht eingetragen werden.

Kommanditgesellschaft (KG): leichteres Startkapital

- Die Kommanditgesellschaft besteht aus dem Komplementär und den Kommanditisten.
- In einer KG führen Sie allein die Geschäfte.
- Leichter als auf dem Kreditweg können Sie an Startkapital kommen, wenn sich Partner (Kommanditisten) finanziell an Ihrem Unternehmen beteiligen.
- Diese können Ihnen meist nicht in Ihre Geschäfte hinein reden und haften nur in der Höhe ihrer Einlagen.
- Sie als Komplementär behalten in der Regel alleiniges Entscheidungsrecht und haften dafür mit Ihrem gesamten Privatvermögen.

Die GmbH: Gesellschaft mit beschränkter Haftung

- Gründungsformalitäten sind aufwendiger als bei den oben genannten Rechtsformen.
 - Es kann einen oder mehrere Gesellschafter geben, von denen einer oder mehrere als Geschäftsführer ausgewiesen sind (auch angestellte Geschäftsführer sind möglich).
 - Die Haftung der Gesellschaft entspricht der Höhe der Kapitaleinlagen, die ihre Gesellschafter insgesamt geleistet haben, mindestens 25.000 Euro (auch Sachwerte). Wenn diese Einlage geleistet ist, haftet kein Gesellschafter mehr mit seinem Privatvermögen.
 - Aber: Kreditgeber achten i. d. R. darauf, dass ihnen bei der Aufnahme von Krediten private Sicherheiten angeboten werden. Auch müssen sich die Gesellschafter häufig für die Rückzahlung der von der GmbH aufgenommenen Kredite verbürgen und haften insoweit mit ihrem Privatvermögen.
 - Wollen Sie in Ihrer GmbH das Sagen haben, dann müssen Sie per Vertrag zum/zur Geschäftsführer/in bestellt und Ihre Befugnisse sowie die Gewinnverteilung festgelegt werden.
- Wichtig:** Wollen Sie Ihre Führung in einer GmbH sicherstellen, so sollten mehr als 50 Prozent der oben erwähnten Einlagen von Ihnen sein!

Ein-Personen-GmbH: eigener Angestellter

- Ein Einzelunternehmer kann seinen Betrieb durch eine notariell beurkundete Erklärung in eine GmbH umwandeln.
- In dieser sogenannten Ein-Mann-GmbH sind die Vorteile eines Einzelunternehmers mit denen der GmbH vereint: Sie sind Chef/in im eigenen Haus, führen als Angestellte/r Ihres Unternehmens die Geschäfte, haften aber nur in Höhe des Gesellschaftsvermögens, nicht mit Ihrem Privatvermögen.

GmbH & Co. KG: vielfältige Möglichkeiten

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

Kleine AG: Alternative für Mittelständler

- Die kleine AG ist eine Gesellschaft mit einer „kleinen“ Zahl von Anteilseignern, keine kleine Gesellschaft, gemessen an Umsatz oder Arbeitnehmerzahl.
- Existenzgründer haben jetzt auch die Möglichkeit, eine kleine AG allein zu gründen (als alleiniger Aktionär – und Vorstand –, jedoch zusätzlich 3 Aufsichtsräte).
- Sie können weitere Anleger an Ihrem Vorhaben durch die Ausgabe von Aktien oder durch die Aufnahme von Kunden als Gesellschafter beteiligen.
- Die Haftung entspricht der Höhe des Grundkapitals (50.000 Euro).

Eingetragene Genossenschaft (eG): Gemeinschaftlicher Geschäftsbetrieb

- Im Vordergrund steht die gemeinschaftliche und solidarische Förderung aller Mitglieder. Die Genossenschaft ist ein Kooperationsmodell für mittelständische Unternehmer und Existenzgründer. Der Vorstand erfüllt im Auftrag seiner Mitglieder Aufgaben wie Einkauf, Auftragsakquisition und Abwicklung, Werbung, Sicherung von Qualitätsstandards und Fortbildungsmaßnahmen.
- Die mindestens sieben Mitglieder legen eine schriftliche Satzung fest. Nach Zustimmung aller Genossenschaftsmitglieder können jederzeit weitere Personen die Mitgliedschaft durch eine einfach schriftliche Beitrittserklärung erwerben.
- Die Gründung selbst muss nicht notariell beurkundet werden. Eine notarielle Beglaubigung der Mitglieds-Unterschriften ist allerdings für die Eintragung ins Genossenschaftsregister (Amtsgericht) notwendig.
- Jede Genossenschaft muss einem sachlich und örtlich zuständigen Genossenschaftsverband angehören, der die Geschäfte und die wirtschaftlichen Verhältnisse der Genossenschaft prüft. Der Verband unterstützt und berät auch bei der Gründung sowie bei der Entwicklung eines Geschäftsplanes.
- Eine Genossenschaft besteht aus drei Organen: der Generalversammlung aller Mitglieder bzw. Vertreterversammlung, die u.a. über den Jahresabschluss, die Wahl der Aufsichtsratsmitglieder und Satzungsänderungen entscheidet; dem Vorstand, der die Genossenschaft eigenverantwortlich leitet und dem Aufsichtsrat, der die Tätigkeit des Vorstands kontrolliert.
- Jedes Mitglied muss mindestens einen Geschäftsanteil zeichnen, deren Höhe in der Satzung festgelegt ist. Jedes Mitglied hat eine Stimme, unabhängig davon wie viele Geschäftsanteile es gezeichnet hat.
- Die Haftung der Mitglieder ist i. d. R. beschränkt auf die Höhe der gezeichneten Geschäftsanteile.
- Eine öffentliche Existenzgründungsförderung ist nur möglich, wenn die Genossenschaft als gewinnorientiert wirtschaftendes kleines oder mittleres Unternehmen auftritt.

Suchen Sie in der Übersicht jetzt nach der Rechtsform, die Ihren Anforderungen so weit wie möglich entgegenkommt!

Rechtsform des Unternehmens	Einzelunternehmer	GbR	OHG	PartG	KG	GmbH	Ein-Personen-GmbH	GmbH & Co. KG	Kleine AG	Genossenschaft
Stamm- bzw. Grundkapital	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	25.000 Euro	25.000 Euro	25.000 Euro (für GmbH)	50.000 Euro	Nein
Haftungsbeschränkung	Nein	Nein	Nein	Möglich	z. T.	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Breiter Entscheidungsspielraum	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein	Ja	Ja	Ja	Nein
Wenige Formalitäten	Ja	Ja	Nein	Ja	Nein	Nein	Nein	Nein	Ja	Nein
Eintrag ins Handelsregister	Nein ²⁾	Nein	Ja	Partnerschaftsregister	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Genossenschaftsregister
Gründungskosten in Euro, ca.-Angaben ¹⁾	ca. 25-400	17	500	500	500	1.250	1.000	1.500-1.750	1.500	125

¹⁾ Notars-, Gerichts- und Veröffentlichungskosten (Quelle: IHK Bonn).

²⁾ Ja, wenn Gründer Vollkaufmann ist.

Weitere Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 33 „Rechtsformen“
- Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer vor Ort
- Deutscher Anwaltverein e. v.: Tel.: 01805/ 181805, www.anwaltauskunft.de

Alles mit rechten Dingen: Anmeldungen und Genehmigungen

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

Gewerbebeanmeldung

Jeder Gewerbebetrieb (also jedes Unternehmen, das „auf Dauer auf Gewinnerzielung angelegt ist“) muss beim zuständigen Gewerbeamt (Bürgermeisteramt, Gemeinde) angemeldet werden. Notwendig ist hierzu ein Personalausweis bzw. Pass sowie eventuell besondere Genehmigungen und Nachweise (z. B. Handwerkskarte, Konzessionen usw.).

Beim Gewerbeamt müssen nicht angemeldet werden: Freie Berufe (z. B. Ärzte, Architekten, Steuerberater, Rechtsanwälte, Künstler, Schriftsteller) Wissenschaftler, Land- und Forstwirtschaft.

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

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

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

Handelsregister

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

Finanzamt

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

Berufsgenossenschaft

In einer Reihe von Berufsgenossenschaften sind Sie als Unternehmer/in ebenfalls pflichtversichert, in den anderen Fällen können Sie sich freiwillig versichern lassen.

Arbeitsamt

Das Arbeitsamt teilt Ihnen eine Betriebsnummer mit, wenn Sie Arbeitnehmer/innen beschäftigen und Ihren Betrieb dort anmelden. Die Betriebsnummer müssen Sie in die Versicherungsnachweise Ihrer Arbeitnehmer/innen eintragen.

Auch wenn Sie einen schon bestehenden Betrieb übernehmen, müssen Sie eine neue Betriebsnummer beantragen, da sie an den Inhaber eines jeden Betriebes gebunden ist.

Gleichzeitig erhalten Sie auch ein „Schlüsselverzeichnis“ über die Art der versicherungspflichtigen Tätigkeiten, die Sie für die Anmeldung zur Berufsgenossenschaft benötigen.

Krankenkasse/Sozialversicherung

Informieren Sie auch die zuständige Krankenkasse/Ersatzkasse/Rentenversicherung über die bei Ihnen beschäftigten Arbeitnehmer. Auch von Ihrer Krankenkasse erhalten Sie dann eine Betriebsnummer.

Versorgungsunternehmen

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

Besondere Genehmigungen

Für verschiedene Gewerbebezüge besteht eine besondere Genehmigungspflicht.

- **Handwerk:**

Ein Handwerksunternehmen darf nur führen, wer eine Meisterprüfung abgelegt hat. Die Meisterprüfung kann aber auch durch eine Ausnahmegenehmigung (§ 8 Handwerksordnung) ersetzt werden. Der selbständige Betrieb eines Handwerks ist zudem nur Personen gestattet, die bei der örtlich zuständigen Handwerkskammer in die Handwerksrolle eingetragen sind. Handwerksrollenpflichtig sind alle wesentlichen, den Kernbereich eines Handwerks ausmachenden Tätigkeiten. Ausgenommen davon sind so genannte „handwerksähnliche“ Berufe. Fragen Sie im Zweifelsfall Ihre Handwerkskammer oder die zuständige Behörde Ihres Bundeslandes, ob Ihr neues Unternehmen in die Handwerksrolle einzutragen ist oder nicht.

- **Industrie:**

Anlagen mit besonderen Umwelteinflüssen müssen nach dem Bundes-Immissionsschutzgesetz genehmigt werden.

- **Einzelhandel:**

Für verschiedene Handelsbereiche sind besondere Sachkundenachweise notwendig (Milch, Arzneimittel usw.).

- **Gaststätten und Hotels:**

Erforderlich ist eine Erlaubnis, die Sie nach einer (eintägigen) Unterweisung bei der zuständigen IHK vom Gewerbeamt erhalten.

- **Bewachungsgewerbe:**

Voraussetzung für die vom Gewerbeamt zu erteilende Erlaubnis sind persönliche Zuverlässigkeit, erforderliche Mittel oder Sicherheiten und eine 40-stündige Unterrichtung (24-stündige Unterrichtung für Beschäftigte) durch die IHK.

- **Verkehrsgewerbe:**

Die geschäftsmäßige Beförderung von Personen mit Omnibussen, Mietwagen und Taxen ist genehmigungspflichtig. Die Konzessionen erteilt das zuständige Gewerbeamt bzw. das Regierungspräsidium.

- **Reisegewerbe:**

Dazu zählen Gewerbetreibende, die keine feste Betriebsstätte haben. Eine erforderliche Reisegewerbebescheinigung stellt das zuständige Gewerbeamt aus.

- **Freiberufler:**

Wer zu den „geregelten“ Freien Berufen zählt (z. B. Rechtsanwälte, Ärzte oder Steuerberater), braucht bestimmte Zulassungen, um sich selbständig zu machen. Bei den „ungeregelten“ Freien Berufen (z. B. Künstler, Schriftsteller, Wissenschaftler) bedarf es keiner besonderen Genehmigung.

Für eine Reihe weiterer 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.

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 36 „Anmeldungen und Genehmigungen“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 45 „Freie Berufe“

Lohnt sich der Aufwand? Rentabilitätsvorschau

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

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

- **Wie viel Geld muss bzw. will ich mit meiner Selbständigkeit verdienen,** um meine laufenden Kosten (Miete, Lebensmittel, Versicherungen etc.) und eventuell die meiner Familie zu finanzieren? Wie viel will ich kurz-, mittel- und langfristig verdienen, um mir eine finanzielle Reserve zu schaffen?
- **Wird mein Unternehmen genug Geld erwirtschaften,** dass zunächst sowohl meine privaten als auch meine unternehmerischen Kosten gedeckt sind? Wird der voraussichtliche Gewinn auch mittel- und langfristig meinen Vorstellungen entsprechen?

46

Rechnen Sie aus, ob sich der Einsatz von Geld und Arbeit wirklich lohnt! Erkundigen Sie sich bei den zuständigen Kammern und Verbänden nach Erfahrungswerten und Branchenzahlen!

Übersicht „private Ausgaben“

Wie viel Geld muss bzw. will ich mit meiner Selbständigkeit verdienen?

Ermitteln Sie Ihre jährlichen Kosten (und die Ihrer Familie)

	Beispiel	Ihre Zahlen		
		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Steuern auf das Einkommen	3.500 €	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Krankenversicherung	4.000 €	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Rentenversicherung	4.000 €	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Lebensversicherung	4.000 €	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
private Miete	9.000 €	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Lebensunterhalt	12.000 €	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
+ sonstige private Ausgaben	4.000 €	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
= benötigte private Einnahmen (also Ihr notwendiger Mindest-Lohn)	40.500 €	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
- sonstige Einnahmen (z. B. Überbrückungsgeld)	2.500 €	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
= Summe aller privaten Kosten, die Sie mindestens erwirtschaften müssen	38.000 €	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Wird mein Unternehmen genug Geld erwirtschaften?

Bei der Beantwortung dieser Frage hilft Ihnen die Rentabilitätsvorschau. Sie sollte mindestens die ersten drei Geschäftsjahre umfassen, denn gerade das dritte Jahr ist besonders kritisch. Wenn Sie nämlich Darlehen aus öffentlichen Förderprogrammen in Anspruch genommen haben, müssen Sie diese ab dem dritten Jahr tilgen (in Raten zurück zahlen).

Bei der Berechnung der Rentabilität helfen Ihnen die Kammern mit Erfahrungswerten Ihrer Branche.

Übersicht „Gewinnplan oder Rentabilitätsvorschau“

Ermitteln Sie nun, ob Ihr Unternehmen pro Jahr zumindest all Ihre privaten Ausgaben deckt. Oder sogar mehr abwirft.

	Beispiel	Ihre Zahlen		
		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Erwarteter Umsatz	275.000 €	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
- Wareneinsatz	150.000 €	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
= Rohgewinn I	125.000 €	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
- Personalkosten				
Löhne/Gehälter				
Weihnachtsgeld				
Urlaubsgeld				
Vermögenswirksame Leistungen	50.000 €	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
= Rohgewinn II	75.000 €	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
- Sachgemeinkosten				
Miete, Pacht, Heizung				
Gas, Wasser, Strom				
Versicherungen, Steuern, Beiträge				
Fahrzeugkosten				
Werbung, Reisekosten, Repräsentation				
Instandhaltung Maschinen, Geräte				
Bürobedarf, Telefon				
Steuerberater, Buchführung	25.000 €	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
- Zinsen	4.000 €	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
- Abschreibungen				
(Wertminderung Ihrer Investitionen)	8.000 €	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
= Jahresüberschuss	38.000 €	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

- Der Jahresüberschuss im Beispiel deckt genau die privaten Ausgaben unseres Beispiel-Unternehmers. Nicht abgedeckt sind dabei Tilgungsbeiträge oder eine Reserve für Unvorhergesehenes.
- Ein wirklicher Gewinn müsste also deutlich höher als diese Summe sein.
- Welcher Umsatz bzw. Gewinn erreichbar ist, lässt sich in einigen Branchen anhand von Vergleichsdaten ermitteln.

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

Weiterführende Informationen:

- BMWi-Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen (CD-ROM)
- Online-Hilfen unter www.bmwi-softwarepaket.de

Der Finanzplan

Was soll der Spaß kosten? Kapitalbedarf

Wie viel Geld brauchen Sie für Ihre Unternehmensgründung?

Anders gesagt: Wie hoch ist Ihr Kapitalbedarf oder Finanzbedarf? Überlegen Sie genau! Denn eine gute Finanzierung ist die Basis für den erfolgreichen und sicheren Aufbau Ihres Unternehmens.

Und wieder gilt: Sprechen Sie in allen Geldangelegenheiten unbedingt mit Ihrem Berater (auch mit der Kammer und insbesondere mit Ihrer Bank)!

48

Ermitteln Sie zunächst die Höhe der notwendigen Investitionen!

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

Außerdem:

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

Wo können Sie sparen?

- Büroeinrichtungen, Geräte, Anlagen, Maschinen kosten mitunter nur ein Viertel des Neuwerts, wenn sie gebraucht gekauft werden. Aber: Eine ärmlich wirkende Ausstattung kann auch Kunden „abschrecken“.
- Leasing von Fahrzeugen, Maschinen, Geräten kann den Gründungsetat spürbar entlasten. Aber: Leasing ist in der Regel teurer. Rechnen Sie in jedem Fall das Angebot durch!
- Mit dem „Sale-lease-back“-Verfahren – d. h., Sie verkaufen Ihre Immobilien und mieten sie anschließend – können Sie Steuern sparen.
- Lohn- und Einrichtungskosten können in der Anlaufzeit gespart werden, indem Sie einen Teil der Arbeiten zunächst außer Haus oder von freien Mitarbeitern erledigen lassen.
- Prüfen Sie, ob Sie nicht mit anderen Unternehmen, die die gleichen Produkte herstellen oder eine gleiche Handelsstufe haben, kooperieren können, um dadurch u. a. günstigere Einkaufskonditionen zu erhalten.
- Animieren Sie Ihre Mitarbeiter zum umweltbewussten Umgang mit Energie und Rohstoffen.
- Nutzen Sie das Angebot von Dienstleistungsunternehmen: z. B. Empfangs- und Sekretariatservice, Car- oder Gerätesharing.

Weiterführende Informationen:

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

Kapitalbedarfsplan

Erstellen Sie diesen Plan mit Ihrem Berater!

Investitionen zur Herstellung der Leistungsbereitschaft

Euro

Grundstück

Gebäude

Umbaumaßnahmen

Maschinen, Geräte

Geschäfts- bzw. Ladeneinrichtung

Fahrzeug

Reserve für Folgeinvestitionen und

Unvorhergesehenes

Gesamt

Für die Leistungserstellung notwendiger Kapitalbedarf

Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe

unfertige Erzeugnisse bzw. Leistungen

fertige Erzeugnisse und Waren

Forderungen/Außenstände

Reserve für besondere Belastung in der Anlaufphase

Gesamt

Gründungskosten

Beratungen

Anmeldungen/Genehmigungen

Eintrag ins Handelsregister

Notar

Gesamt

Kapitaldienst

Zins- und Tilgungskosten

Privatentnahmen

Gesamter Kapitalbedarf

Wer soll das bezahlen? Finanzierung

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

Eigenkapital

Je mehr Eigenkapital Sie haben, desto besser:

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



50

Checkliste „Eigenkapital“

Wie hoch sind Ihre Ersparnisse?

Können Sie bis zur geplanten Existenzgründung noch weitere Beträge ansparen?

Welche Kapitalanlagen sind kurzfristig verfügbar?

Können Ihnen Verwandte oder Bekannte Geld zu günstigen Konditionen für Ihre Existenzgründung zur Verfügung stellen?

Welche Sachmittel (Maschinen, Werkzeuge, Fahrzeuge usw.) können Sie in Ihren Betrieb einbringen?

Möchten Sie eventuell eine/n Partner/in oder Teilhaber/in aufnehmen, der/die weitere Eigenmittel zur Verfügung stellen kann?

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

Eigenkapitalquellen

- **Verwandte und Freunde** (gerade bei geringeren Kapitalbedarfssummen).
- **Eigenkapitalhilfe-Programm (EKH)**. Die Bundesregierung bietet damit ein spezielles Förderprogramm an, das Existenzgründern zu „haftenden Eigenmitteln“ verhelfen soll.
- **KfW-Programm „Kapital für Arbeit“**. Neben dem finanziellen Anreiz zur Einstellung Arbeitsloser verbessert dieses Programm auch die Ausstattung der Unternehmen mit eigenkapitalnahem Kapital.
- **Partner**. Auch Teilhaber können Ihnen zusätzliches Eigenkapital liefern. Allerdings wollen sie dafür auch ein Mitspracherecht haben.

-
- **Kapitalbeteiligungsgesellschaften.** Anstelle eines Partners können Sie sich auch eine öffentlich geförderte oder eine private Beteiligungsgesellschaft suchen. Die öffentlichen Beteiligungsgesellschaften der Bundesländer sind eigens geschaffen worden, um jungen Betrieben Mittel zur Verfügung zu stellen, die diese aus eigenen Ersparnissen oder Teilhabereinlagen allein nicht aufbringen können (und die die Banken wegen mangelnder Sicherheiten nicht leihen wollen).

Beteiligungen sind hier schon ab 50.000 Euro möglich. Dagegen steigen die privaten „Venture Capital“ Gesellschaften erst bei 7-stelligen Summen ein und erwarten zudem wesentlich höhere Renditen. Kapitalbeteiligungen sind meist stille Beteiligungen über eine feste Laufzeit, in der Regel 10 Jahre. Auskünfte erteilt: Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (Adresse s. S. 86).

Fremdkapital

Wenn Sie die Höhe Ihres Eigenkapitals kennen, werden Sie feststellen, dass Sie zusätzliches Geld benötigen, also Fremdkapital, sprich: Kredite, als Bankkredit oder öffentlicher Förderkredit.

51

Darlehen von Kreditinstituten

Kredite erhalten Sie von Ihrer Hausbank (oder der Bank, die es werden soll) zu den aktuellen Zinssätzen.

Die Laufzeit eines Darlehens sollte mit der Nutzungsdauer der Investition übereinstimmen, die Sie mit dem Darlehen finanzieren wollen.

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

Finanzierungsarten

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

Kurzfristige Finanzierung (bis 12 Monate Laufzeit)

- **Kontokorrentkredit:**

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

- **Lieferantenkredit:**

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

- **Wechsel:**

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

Mittelfristige/langfristige Finanzierung (ab 12 Monate Laufzeit)

- **Investitionskredit:**

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

Scheuen Sie sich nicht vor Schulden. Aber:

- Gehen Sie nicht zum erstbesten Kreditinstitut, nur weil es gleich an der nächsten Ecke liegt. Als erste Adresse empfiehlt sich Ihre Hausbank, denn dort sind Sie bereits bekannt, und dort kennt man sich mit den örtlichen Verhältnissen aus.
- Prüfen Sie die Leistungen und Konditionen anderer Institute. Verhandeln Sie frühzeitig über Kreditkonditionen.
- Reden Sie mit den entscheidenden Leuten in den Banken und Sparkassen: Zweigstellenleiter, Filialdirektoren oder Leiter von Sonderkreditabteilungen sind nicht nur für die großen Kunden da.
- Legen Sie bei Ihren Verhandlungen Ihr unternehmerisches Konzept, Ihre Rentabilitätsvorschau und Ihren Finanzierungsplan auf den Tisch. Geben Sie Ihrem/Ihrer Gesprächspartner/in das sichere Gefühl, ein durchdachtes und aussichtsreiches Vorhaben mitzutragen.
- Bedenken Sie, dass das Kreditinstitut zu Ihrem Vorhaben passen sollte: Es kann von Vorteil sein, die in Ihrer Branche und bei Ihren zukünftigen Geschäftspartnern üblichen Bankverbindungen zu nutzen.
- Lassen Sie sich nicht in die Rolle des/der Bittstellers/-in drängen. Die Kreditinstitute sollten Ihnen eine Ablehnung Ihrer Finanzierung begründen. Überarbeiten Sie ggf. Ihr Unternehmenskonzept mit der fachkundigen Hilfe eines Gründungsberaters. Gibt die Bank mangelnde Sicherheiten als Ablehnungsgrund an, erkundigen Sie sich nach den Besicherungshilfen der Bürgschaftsbanken, die es in jedem Bundesland gibt. Bedenken Sie, dass es das Geschäft der Kreditinstitute ist, Geld zu verleihen.
- Sprechen Sie aber auch den Finanzfachmann in Ihrem/Ihrer Gesprächspartner/in an; lassen Sie sich von seinen/ihren Erfahrungen berichten, fragen Sie nach seiner/ihrer Expertenmeinung zu Ihren Plänen.
- In den neuen Bundesländern haben die Hausbanken auch die Möglichkeit einer 50 %igen Haftungs-freistellung bei ERP-, KfW- und DtA-Krediten. In den alten Bundesländern beträgt die Haftungs-freistellung 40 %. Beim DtA-Startgeld bzw. den DtA-Mikro-Darlehen stellt die DtA die Hausbank zu 80 % von der Haftung frei.

Kreditwürdigkeit

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

- die Person des Gründers, seine Qualifikation und Einsatzbereitschaft
- ein überzeugendes Unternehmenskonzept
- eine erfolversprechende Rentabilitätsvorschau
- Sicherheiten

Welche Sicherheiten gibt es?

Grundschulden/Hypotheken	Belastung von Immobilien
Bürgschaften	Bürge verpflichtet sich, im Schadensfalle gegenüber der Bank anstelle des Kreditnehmers für die Kreditsumme plus Zinsen aufzukommen. Auch: Bürgschaft der Bürgschaftsbank des jeweiligen Landes
Lebensversicherungen	
Bausparguthaben	
Festgelder, Sparguthaben, Sparbriefe	
Festverzinsliche Wertpapiere, Immobilienfonds	
Aktien	
Sicherungsübereignung	Sicherungsübereignete Gegenstände (z. B. Maschinen, Geräte, Einrichtungen, Fahrzeuge, Warenlager usw.) bleiben im Besitz des Kreditnehmers; Eigentümer wird das Kreditinstitut.
Forderungsabtretung	Bank erhält die Forderungen, die der Kreditnehmer aus noch nicht bezahlten Rechnungen seiner Kunden hat.

Bankgespräch

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

- **Vorbereitung**
Gehen Sie nicht unvorbereitet zur Bank. Je besser Sie vorbereitet sind, desto größer sind Ihre Chancen, das zu bekommen, was Sie erreichen wollen. Zur guten Vorbereitung gehören ein ausgefeiltes Konzept, die Investitions- und Rentabilitätsplanung und die Absatzplanung.
- **Unterlagen vorab**
Erkundigen Sie sich, ob und welche Unterlagen ggf. vor dem Gespräch eingereicht werden sollen.
- **Rentabilität darlegen**
Damit Sie die Bank für Ihr Vorhaben gewinnen können, müssen Sie den Banker von der Rentabilität Ihres Unternehmensplanes überzeugen. Schildern Sie, warum die geplanten Investitionen notwendig sind. Begründen Sie, welches Umsatz- und Ertragspotenzial die Investition schafft und wie Sie sich von der Konkurrenz abheben. Bereiten Sie Ihre Unterlagen entsprechend auf.
- **Berater mitnehmen**
Es spricht nichts dagegen, dass Sie einen Berater mitnehmen. Doch reden müssen hauptsächlich Sie. Die vom Berater erstellte Rentabilitätsberechnung sollten Sie selbst erläutern. Ein Banker würde Ihnen kaum abnehmen, dass Sie ihre Planungen umsetzen werden, wenn Sie diese nicht einmal erklären können.
- **Rollenverteilung klären**
Für Gründerinnen gilt: Wenn Sie Ihren Partner oder Berater mit zum Bankgespräch nehmen, regeln Sie vorher die Rollenverteilung. Da nach wie vor viele Banker nur Männer als ernsthafte Gesprächspartner ansehen, muss dem Gegenüber klar werden, dass die Gründerin die Hauptperson ist. Ihr muss die Gesprächsführung übergeben werden.
- **Sicher auftreten**
Viele Gründerinnen und Gründer verhalten sich im Bankgespräch wie unsichere Bittsteller. Treten Sie selbstsicher und beharrlich auf. Wenn Sie nicht zeigen, dass Sie hundertprozentig hinter der geplanten Investition stehen, werden Sie die Bank nicht überzeugen. Je mehr Informationen Sie dabei über die geplante Investition geben, desto besser sind Ihre Chancen. Machen Sie dem Banker klar, dass Sie ihn auch künftig gut informieren werden und an einer vertrauensvollen Zusammenarbeit interessiert sind.
- **Probleme und Lösungen bedenken**
Fragen Sie sich, welche Probleme die Bank sehen könnte. Werden Sie auf diese angesprochen, zeigen Sie Lösungsansätze auf. Damit beweisen Sie Kompetenz. Sprechen Sie Ihr Vorhaben und die Situation des Bankgesprächs mit Ihren Bekannten durch. Deren Fragen und Einwände können Hinweise auf Schwachstellen in Ihrem Konzept sein.
- **Öffentliche Fördermittel verlangen**
Behalten Sie das Ziel des Gesprächs im Auge: Zunächst müssen Sie die Bank überzeugen, Ihr Vorhaben zu finanzieren. Dann suchen Sie nach der günstigsten Lösung. Die lautet in der Regel: Öffentliche Fördermittel, ergänzt um ein Hausbankdarlehen. Rät die Bank von Fördermitteln ab, weil sie sich an frühere Erfahrungen mit einem komplizierten und langwierigen Verfahren erinnert, bleiben Sie hartnäckig. Denn mit der EDV-Entwicklung hat sich das geändert. Bei einigen Förderprogrammen dauert die Bewilligung nicht mal eine Woche, und es sind oftmals nur zwei Formulare einzureichen.
- **Förderprogramme kennen**
Bewährt hat es sich, wenn Sie gleich die in Frage kommenden Programme nennen können. Informieren Sie sich also vor dem Bankgespräch. Dann kann Ihnen auch niemand weismachen, dass kein Förderprogramm auf Ihre Investition zutrifft.

- **Von mehreren Stellen beraten lassen**

Lassen Sie sich von mehreren Stellen beraten. Rechnen Sie damit, dass nicht jede Bank vor Ort Ihr Vorhaben finanzieren wird. Vereinbaren Sie deshalb Termine bei verschiedenen Banken. Nutzen Sie die Möglichkeit, Informationsmaterial beim Bundeswirtschaftsministerium und den Förderinstituten oder Förderbanken des Bundes (Deutsche Ausgleichsbank und Kreditanstalt für Wiederaufbau) anzufordern.

- **Geschäftspartner suchen**

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

- **Konzept ggf. überprüfen**

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

- **Fristen einhalten**

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

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 7/8 „Existenzgründungsfinanzierung“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 17 „Gründungskonzept“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 21 „Risikokapital“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 27 „Sicherheiten und Bürgschaften“

Öffentliche Starthilfen: Förderprogramme

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

- Für Internet-Nutzer gibt es eine **Förderdatenbank des Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (<http://db.bmwi.de>)**. Eine einfache Benutzerführung hilft Ihnen bei der Suche nach Förderprogrammen.
- Fragen Sie auch das für Sie zuständige Landeswirtschaftsministerium! Alle Bundesländer verfügen über eigene Förderprogramme. Auch die Hausbanken leisten wichtige Beratungsdienste.

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

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

Wichtige Förderprogramme – speziell für Existenzgründer

- ERP-Eigenkapitalhilfeprogramm (EKH)
- ERP-Existenzgründungsprogramm
- Existenzgründungsprogramm der Deutschen Ausgleichsbank (DtA)
- DtA-Startgeld, DtA-Mikro-Darlehen
- Beratungsförderung

Weitere Förderungen u. a. durch:

- Investitionszulage*
- KfW-Programm „Kapital für Arbeit“
- Sonderabschreibungen und Ansparabschreibungen zur Förderung von KMU gem. § 7 g EStG
- Investitionszuschuss (Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“)
- Weitere ERP-Programme, wie ERP-Beteiligungsprogramm, ERP-Innovationsprogramm
- FUTOUR 2000
- Beteiligungskapital für kleine Technologieunternehmen (BTU), BTU-Frühphasenprogramm für High-tech-Gründer
- Weitere Programme der KfW und der DtA

Voraussetzung für eine Förderung

Eine Förderung über öffentliche Finanzierungshilfen – insbesondere bei Existenzgründern – setzt voraus, dass die Antragsteller/innen eine ausreichende fachliche und kaufmännische Qualifikation nachweisen können, soweit diese üblicherweise für die Ausübung ihres angestrebten Berufes verlangt wird. Darüber hinaus wird erwartet, dass im Falle einer Existenzgründung eine selbständige und tragfähige „Vollexistenz“ als Haupterwerbsgrundlage entsteht. Ausnahme DtA-Startgeld und DtA-Mikro-Darlehen: Hier kann das Unternehmen zunächst auch im Nebenerwerb geführt werden (s. S. 29).

Weiterführende Informationen:

- Internet-Förderdatenbank unter <http://db.bmwi.de>
- BMWi-Broschüre „Wirtschaftliche Förderung – Hilfen für Investitionen und Innovationen“

* gilt nur für die neuen Bundesländer und Berlin (Ost)

Die Hand ins Feuer legen: Bürgschaften

Jedes Kreditinstitut verlangt bankübliche Sicherheiten für seine Kredite. 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 Banken, Sparkassen und andere Finanzierungsinstitute vollwertige Kreditsicherheiten. Eine Bürgschaftsbank bürgt hier für einen Kreditnehmer bei dessen Hausbank für einen Kredit. Sie bürgt allerdings nur bis zu 80 % der Summe, für die eine Bürgschaft beantragt wurde. Für die restlichen 20 % dieser Summe haftet der Kreditnehmer selbst.

56

Achtung: Im Insolvenzfall haftet der Kreditnehmer der Bürgschaftsbank gegenüber auch für die Summe, für die diese der Hausbank gegenüber gebürgt hat. Das heißt: Er haftet immer für die gesamte Kreditsumme!

Ausfallbürgschaften können für ein einzelnes Unternehmen bis zu einer Höhe von rd. 750.000 Euro (auch mehrfach) übernommen werden. In einigen Ländern bestehen Sonderregelungen. Für Kredite für Sanierungsprojekte gewähren die Bürgschaftsbanken keine Bürgschaften.

Wer kann eine Ausfallbürgschaft erhalten?

Bürgschaften der Bürgschaftsbanken gibt es für alle gewerblichen Unternehmen und Freiberufler (in einigen Bundesländern auch Landwirte, Gartenbaubetriebe und Fischer), denen wegen fehlender Absicherung kein oder kein ausreichender Kredit gewährt würde. Voraussetzung: Ihr Finanzierungsvorhaben muss betriebswirtschaftlich sinnvoll sein.

Wo und wie werden Ausfallbürgschaften beantragt?

Eine Bürgschaft wird in der Regel über die Hausbank beantragt.

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.

Bürgschaftsprogramm der Deutschen Ausgleichsbank

In den neuen Bundesländern steht für Bürgschaften – für Summen von rd. 0,75 bis 10 Mio. Euro – ergänzend das Bürgschaftsprogramm der Deutschen Ausgleichsbank (DtA) zur Verfügung. Lassen Sie sich von Ihrem Kreditinstitut, der gbb Beteiligungs-AG in Berlin, einem Tochterunternehmen der DtA oder vom Verband der Bürgschaftsbanken in Bonn beraten (Adressen s. Anhang)!

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 27 „Sicherheiten und Bürgschaften“

Wenn die Bank keinen Kredit gibt: Beteiligungskapital

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

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

57

Wofür Beteiligungskapital?

Beteiligungskapital kann in Anspruch genommen werden:

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

Wer stellt Beteiligungskapital zur Verfügung?

Es gibt in Deutschland weit über 150 Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Welche Gesellschaft für welches Projekt in Frage kommt, ist den Informationen des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften in Berlin (BVK) zu entnehmen (s. Adressen).

Kapitalgeber sind

- Banken und Industrieunternehmen, aber auch private Finanziere (auch aus dem Ausland). Sie übernehmen Beteiligungen ab ca. 250.000 Euro, allerdings auch nur dann, wenn hohe Renditen (von mehr als 25 %) in Aussicht stehen.
- die öffentlich geförderten mittelständischen Beteiligungsgesellschaften des BVK. Sie sind nicht in erster Linie gewinnorientiert und bieten Beteiligungen an, die speziell auf kleine und mittlere Unternehmen sowie Existenzgründer zugeschnitten sind. Gesellschafter sind Kammern, Verbände und Banken, die keinen Einfluss auf die laufende Geschäftsführung nehmen. Die mittelständischen Beteiligungsgesellschaften sind in nahezu allen Bundesländern vertreten.
- die Technologie-Beteiligungs-Gesellschaft (tbg) der Deutschen Ausgleichsbank führt im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit das BTU-Programm „Beteiligungskapital für kleine Technologieunternehmen“ durch. Die tbg stellt jungen Technologieunternehmen Beteiligungskapital zur Verfügung unter der Voraussetzung, dass sich ein privates Beteiligungsunternehmen als Finanzierungspartner an dem Vorhaben beteiligt.
- Die gbb Beteiligungs-AG der DtA stellt kleinen und mittleren Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft Beteiligungskapital im Bereich old-economy zur Verfügung. Sie agiert bundesweit mit dem regionalen Schwerpunkt „neue Bundesländer“.
- Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) beteiligt sich an kleinen und mittleren Unternehmen über das ERP-Beteiligungsprogramm. Die KfW beteiligt sich außerdem an Kapitalbeteiligungsgesellschaften, die kleinen und mittleren Unternehmen Beteiligungskapital zur Verfügung stellen.
- Business Angels Network Deutschland (BAND). Bei den Business Angels handelt es sich um Privatpersonen oder Unternehmer, die nicht nur Beteiligungskapital zur Verfügung stellen, sondern Gründern auch mit ihren Erfahrungen zur Seite stehen.
- Die Unternehmens-Beteiligungs-Agentur der Deutschen Ausgleichsbank vermittelt im Rahmen von Unternehmenskooperationen auch Beteiligungskapitalgeber.

Wann bekommt man Beteiligungskapital, wann nicht?

Wer ein schlüssiges und Erfolg versprechendes Unternehmenskonzept vorlegen kann, hat bei Beteiligunggebern gute Chancen. Es sollte enthalten:

- eine genaue Vorhabenbeschreibung
- Angaben über die Qualifikationen der Gründer
- Umsatz-, Ertrags- und Finanzplanung für mindestens die nächsten drei Jahre.

Schlecht vorbereitete Unterlagen, überholte betriebswirtschaftliche Zahlen und eine fehlende, konkrete Strategie für das zu finanzierende Vorhaben führen zum frühen Scheitern einer Beteiligungsanfrage. Reine Sanierungen sind keine Fälle für Beteiligungsgesellschaften. Konsolidierungen mit schlüssigem Konzept, das „Licht am Ende des Tunnels“ erkennen lässt, haben eher Chancen.

58

Achtung: Suchen Sie (mit Hilfe des BVK) „Ihre“ Beteiligungsgesellschaft. „Rundschreiben“ an alle dem Unternehmen bekannten Beteiligungsgesellschaften sind der falsche Weg.

Weiterführende Informationen:

- BMWi-Broschüre „Wirtschaftliche Förderung - Hilfe für Investitionen und Innovationen“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 21 „Risikokapital“
- BMWi-Internet-Förderdatenbank <http://db.bmwi.de>
- tbg Technologie-Beteiligungs-Gesellschaft mbH der Deutschen Ausgleichsbank www.tbgerlin.de
- gbb-Beteiligungs-AG, Informationen zum DtA-Bürgschaftsprogramm
- Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) www.bvk-ev.de
- BMWi-Broschüre „Die ERP-Programme“
- BMWi-Broschüre „Innovationsförderung – Hilfen für Forschung und Entwicklung“

Mieten statt kaufen: Leasing

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

Die Entscheidung für Leasing als Alternative zur Kreditfinanzierung sollte der Existenzgründer gemeinsam mit einem unabhängigen Leasing-Experten, dem Steuerberater, Leasinggesellschaften und mit der Hausbank treffen. Zudem muss die Hausbank dem Leasinggeber eine Bankauskunft über die Kreditwürdigkeit des Leasingnehmers erteilen. Die Bank berät auch, welches Objekt geleast werden kann, ohne dass der Gang zu Fördermitteln gefährdet wird.

Was ist Leasing?

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

59

Was kann man leasen?

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

Existenzgründung und Leasing

Drei Leasing-Aspekte sind für Gründer besonders wichtig:

● Leasing und Liquidität

Leasing kann der Liquidität nützen. Der Leasingnehmer verfügt ab der ersten Leasingrate über ein Produkt oder ein Objekt, das er nicht im Voraus bzw. ab dem Zeitpunkt der Nutzung komplett bezahlen muss. Der Leasingnehmer kann die Mittel anderweitig einsetzen, und er benötigt kein zusätzliches Eigenkapital. Damit verbunden ist auch der „Pay-as-you-earn-Gedanke“: Die Leasingraten können ggf. aus Erträgen, die das Leasinggut erbringt, bezahlt werden.

● Leasing und Steuervorteile

Vorteile durch Steuerersparnis greifen bei Existenzgründern anfangs kaum, da sie erfahrungsgemäß in den ersten Jahren höhere Aufwendungen als Erträge haben. Bei ihnen fällt in der Regel erst gar keine bzw. kaum Gewerbesteuer- und Vermögenssteuer an. Soll der Leasingvertrag jedoch steuerlich wirksam anerkannt werden, sind dafür die vom Bundesministerium der Finanzen verabschiedeten Leasingerlasse maßgeblich.

● Leasing und Service

Einige Leasinggesellschaften bieten ihren Kunden Zusatzleistungen an, z. B. Wartungs- und Versicherungsverträge oder Softwareservice. Der Service reicht beispielsweise bis hin zum kompletten Maschinen- und Fuhrparkmanagement oder der Übernahme der Baubetreuung beim Leasing von Immobilien (sog. Fullservice-Verträge). Die Kosten für diesen Service sind in entsprechend höheren Leasingraten enthalten. Auch der unmittelbare Kontakt zwischen Kunde und Hersteller hat Vorteile: Der Hersteller ist mit dem Objekt bestens vertraut. Für ihn ergeben sich Synergieeffekte, da er den Kunden während der gesamten Leasingzeit betreut und auf spontane Kundenwünsche wie Kapazitätzuwachs, Produktverbesserungen, aber auch Probleme etc. reagieren kann. Für den Kunden kann dies ebenfalls vorteilhaft sein, da er alles aus einer Hand erhält – u. U. sogar preisgünstiger.

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 13 „Leasing“

Checkliste „Leasing“

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

Das Unternehmen

Rechnen Sie mit dem Finanzamt: Steuern

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

61

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

- **Einkommensteuer** (Ihrer bisherigen Lohnsteuer entsprechend)
Jeder Unternehmer zahlt Einkommensteuer. Sie richtet sich nach dem persönlichen Gewinn, den Sie (nach Abzug aller Betriebsausgaben) mit Ihrem Unternehmen erwirtschaften. Im ersten Jahr Ihrer Selbständigkeit geht das Finanzamt dabei von Ihren Angaben über den erwarteten Gewinn aus. Von dem zu versteuernden Einkommen bleibt ein Grundfreibetrag (in 2002: 7.235 € für Ledige/14.471 € für Verheiratete) steuerfrei. Einkommen, das über dem Grundfreibetrag liegt, muss versteuert werden. Die Höhe des Steuersatzes hängt von der Höhe des Einkommens ab. Ein Beispiel: Bei einem zu versteuernden Einkommen von 9.251 € (Ledige) bzw. 18.503 € (Verheiratete) beträgt der Einkommensteueranteil im Jahr 2002 pro Person jeweils 23 Prozent. Ein Einkommen von 55.007 € bzw. 110.015 € (Verheiratete) wird im Jahr 2002 mit einem Spitzensteuersatz von 48,5 Prozent versteuert. Das Finanzamt legt jährlich eine bestimmte Summe fest, die Sie als Vorauszahlung vierteljährlich überweisen müssen. Die Steuererklärung für das gesamte Kalenderjahr wird im Folgejahr erstellt und die Steuerschuld mit den Vorauszahlungen verrechnet.
- **Körperschaftsteuer**
Die Körperschaftsteuer ist eine Art Einkommensteuer für juristische Personen, (z.B. AG, GmbH, Genossenschaft). Sie wird auf nicht ausgeschüttete und ausgeschüttete Gewinne des Unternehmens erhoben. Die Gesellschafter müssen die an sie ausgeschütteten Gewinne dann im Rahmen ihrer Einkommensteuer zur Hälfte der Einkommensteuer unterwerfen. Die Körperschaftsteuer wird von den Bundesländern erhoben. Der Steuersatz beträgt im Jahr 2002 für einbehaltene und ausgeschüttete Gewinne einheitlich 25 Prozent. Auf die Ausschüttung wird grundsätzlich Kapitalertragsteuer mit einem Steuersatz von 20 Prozent erhoben. Auch hier legt das Finanzamt jährlich eine bestimmte Summe fest, die als Vorauszahlung vierteljährlich überwiesen werden müssen.
- **Lohnsteuer** müssen Sie einbehalten und an das Finanzamt weiterleiten, wenn Sie Mitarbeiter/innen beschäftigen.
- **Gewerbesteuer**
Gewerbesteuer muss jeder Gewerbebetrieb zahlen und zwar an die Städte und Gemeinden. Die Höhe der Gewerbesteuer ergibt sich aus dem Ertrag eines Gewerbebetriebes. Dieser Betrag wird dann noch multipliziert mit einem so genannten „Hebesatz“, der immer für eine bestimmte Gemeinde gilt. Natürlichen Personen und Personengesellschaften steht ein Steuerfreibetrag von 24.500 € zur Verfügung. Für Gewerbeerträge bis 72.500 € gelten ermäßigte Steuermesszahlen. Die Gewerbesteuer mindert als Betriebsausgabe den steuerlichen Gewinn des Gewerbebetriebes und beeinflusst damit auch die Höhe der Einkommen- bzw. Körperschaftsteuer.

● Umsatzsteuer/Vorsteuer

Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer) müssen Sie auf alle Rechnungsbeträge aufschlagen. Sie beträgt derzeit 16 %. Für eine Reihe von Erzeugnissen und Dienstleistungen (z. B. Lebensmittel, Bücher, Zeitschriften) sind dies 7 %. Die Summe der Umsatzsteuern, die Sie Ihren Kunden berechnet haben, müssen Sie regelmäßig an das Finanzamt abführen. Von diesem Betrag können Sie vorher die Umsatzsteuern (Vorsteuern) abziehen, die Sie wiederum im selben Zeitraum z. B. an Ihre Lieferanten bezahlt haben.

● Kirchensteuer

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

Wichtig: In der Regel zahlt ein junges Unternehmen in der Anfangsphase keine oder nur wenig Steuern, weil das Finanzamt die hohen finanziellen Belastungen in dieser Zeit anrechnet. Wenn aber Ihre Geschäfte dann gut laufen, kann es Ihnen passieren, dass das Finanzamt – im dritten oder vierten Jahr etwa – die Steuerforderungen drastisch erhöht. Und wenn dann zur gleichen Zeit z. B. noch eine Nachzahlung ansteht, geraten Sie schnell in finanzielle Schwierigkeiten. Darum: Richten Sie sich auf derartige Finanzamtsforderungen ein! Legen Sie Ihre zu erwartenden Steuerzahlungen auf die hohe Kante! Beachten Sie dabei, dass Sie die Einkommen-, Körperschaft- und Gewerbesteuer vierteljährlich zahlen müssen! Die Umsatzsteuer kann monatlich im Voraus angemeldet (bezahlt) werden. Sorgen Sie dafür, dass Sie – auch für diesen Steuer-Fall – zahlungsfähig (liquide) bleiben!

Damit Sie Ihren neuen Steuerpflichten nachkommen können, müssen Sie nun

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

Die sechs häufigsten Steuer-Fehler von Existenzgründern

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

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

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 34 „Steuern“
- Steuerleitfaden für Jung-Unternehmer. Bund der Steuerzahler e.V., Wiesbaden
- BMWi-Broschüre „Unternehmenssteuer in Deutschland“ – PDF-download unter www.bmwi.de/publikationen

Immer gut bei Kasse: Liquiditätsplanung

Ein Unternehmen muss jederzeit in der Lage sein, seine laufenden Kosten und einkommende Rechnungen bezahlen zu können: d. h. es muss liquide sein. Auch ein rentabel arbeitender Betrieb kann zahlungsunfähig – illiquide – werden. Es brauchen nur einige Kunden später als erwartet zu bezahlen oder gar ein Großkunde komplett auszufallen. Häufige Folge: Liquiditätsschwierigkeiten. Liquiditätsschwierigkeiten gehören zu den größten Problemen und wichtigsten Pleite-Ursachen nicht nur junger Unternehmen.

Daher muss die Liquidität eines Unternehmens systematisch geplant und überwacht werden. Dies geschieht mit Hilfe einer Liquiditätsrechnung, die mindestens drei Monate umfassen sollte. Stellen Sie Ihre Einnahmen Ihren Ausgaben gegenüber! Voraussetzung dafür ist eine aussagekräftige Kostenrechnung. Aus der Differenz der 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.

63

Achten Sie darauf:

- Sind Ihre Kosten stets niedriger als Ihre Erlöse?
- Wie viele Tage oder Wochen bleiben Ihnen, um die anstehenden Rechnungen Ihrer Lieferanten zu bezahlen?
- Wann können Sie Ihren Kunden Rechnungen stellen?
- Wann können Sie tatsächlich mit Zahlungseingängen rechnen?
- Wie hoch ist Ihre – monatliche oder quartalsweise – Zahllast (Umsatzsteuer minus Vorsteuer), die an das Finanzamt abgeführt werden muss?

Was tun bei drohender Unterdeckung?

- Kunden kein zu langes Zahlungsziel einräumen
- Skonto bei schneller Bezahlung anbieten
- Anzahlungen oder Teilzahlung vereinbaren
- Massives Einholen von Forderungen (z. B. mit Inkassounternehmen)
- Kredite 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“).

Bedenken Sie: Ohne die Hilfe der Hausbank ist eine echte finanzielle Krise normalerweise nicht zu bewältigen!

Liquiditäts-Engpässe durch Kapitaldienst vermeiden

Unter dem Kapitaldienst versteht man die Zinszahlung und Tilgung von Darlehen. Öffentliche Darlehen müssen in der Regel erst nach einigen Jahren getilgt, also in Raten zurückgezahlt werden. Für viele junge Unternehmer kommt dann das böse Erwachen, wenn die Tilgung einsetzt und sich dadurch der Gewinn deutlich verringert. Wenn Sie Darlehen in Anspruch nehmen, legen Sie am besten von Anfang an in einer Tabelle fest wie hoch ihr jährlicher Kapitaldienst während der gesamten Laufzeit sein wird.

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 31 „Liquidität“
- BMWi-Softwarepaket für Existenzgründer und junge Unternehmen (CD-ROM)
- BMWi-GründerZeiten Nr.25 „Kostenrechnung“

Checkliste: Liquiditätsplan

Ermittlung des Kapitalbedarfs	Jan.	Feb.	März	...	Gesamt
GEPLANTER UMSATZ					
tatsächliche Geldeinnahmen					
aus geplantem Umsatz*					
+ sonstige Geldeinnahmen					
= GELDEINNAHMEN GESAMT					
- GELDAUSGABEN GESAMT					
fixe Kosten (ohne Abschreibungen!)					
variable Kosten (ohne Materialverbrauch!)					
aus Checkliste Ergebnisplan					
Materialeinkauf/Wareneinkauf					
Investitionen					
Kredittilgung					
sonstige Geldausgaben					
= ÜBERSCHUSS bzw. FEHLBETRAG					
Summe der monatlichen Überschüsse und Fehlbeträge**					
Ergibt die Summe einen Fehlbetrag, entspricht dies dem					
KAPITALBEDARF					
- Eigenkapital					
= KREDITBEDARF					
Summe der monatlichen Überschüsse und Fehlbeträge					
+ Eigenkapital					
= BANKVERBINDLICHKEITEN bzw. -GUTHABEN					
+ Fremdkapital					
= VERFÜGBARER GELDBETRAG					
+ Debitoren (noch nicht bezahlte Außenstände)					
- Kreditoren (noch nicht bezahlte Lieferantenrechnungen)					

* Geldeingänge ohne MwSt.

** Die folgenden Spalten errechnen sich aus der jeweiligen Addition der Monate Jan., Feb., März usw.

Damit Sie zu Ihrem Geld kommen: Forderungsmanagement

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

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.

65

Zu einer solchen Kreditprüfung gehören acht wichtige Punkte:

- **Prüfen Sie die Kreditwürdigkeit Ihrer Kunden (Rating)!**
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.
- **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.
- **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. 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.
- **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.
- **Organisieren Sie Ihr Mahnwesen!**
Auch wenn auf Grund der neuen Gesetzeslage keine Mahnungen mehr notwendig sind, sollten Sie dennoch nicht gleich „mit der Tür ins Haus fallen“. Zahlungserinnerung und Mahnung helfen manch einem Kunden doch noch auf die Sprünge, ohne dass sich dieser vom Unternehmen abwendet.

Bevor Sie Ihren Kunden die erste Mahnung schicken, sollten Sie intern prüfen, ob Sie Ihre Leistung wie vereinbart erbracht haben:

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

- **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.

- **Sorgen Sie für zusätzliche Finanzierungsmöglichkeiten!**

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

- **Lassen Sie sich beim Forderungseinzug helfen!**

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

Kreditversicherung

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

- das Konkursverfahren eröffnet oder die Eröffnung vor Gericht – mangels Masse – abgelehnt worden ist.
- das gerichtliche Vergleichsverfahren eröffnet worden ist, um einen Konkurs abzuwenden.
- mit sämtlichen Gläubigern ein außergerichtlicher Liquidationsvergleich zustande gekommen ist.
- eine vom Versicherungsnehmer vorgenommene Zwangsvollstreckung nicht erfolgreich war.

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

Außenstände verkaufen: Factoring

Zunehmend geht man dazu über, die Bearbeitung der gesamten Außenstände Dritten zu verkaufen: Factoring. Beim Factoring tritt ein Unternehmen seine Außenstände an ein anderes Unternehmen (Factor) ab. Das Factoring-Unternehmen muss nun seinerseits alle Außenstände beim Schuldner eintreiben. Es muss die Forderungen seines Vertragspartners übernehmen und (im Voraus) bezahlen. Der Factor übernimmt damit das Bonitätsrisiko und Insolvenzrisiko des Kunden. Er hat allein für das Inkasso zu sorgen. Diese Risiken lassen sich Factoring-Institute selbstverständlich bezahlen. Kosten und Risiken müssen gegenübergestellt und geprüft werden. Wichtige Kontakte: Factoring-Unternehmen vor Ort.

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 18 „Forderungsmanagement“
- BMWi-Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen (CD-ROM)
U.a. individuelle Liquiditätsberechnung

Drum prüfe, wer sich ewig bindet: Personal

Das Thema „Personal“ wird von den meisten Gründern und jungen Unternehmern stiefmütterlich behandelt. Wenn ein Unternehmen z. B. eine Maschine kauft, werden deren Rentabilität kalkuliert, Angebote eingeholt und verglichen etc. Bei vergleichbaren Personalinvestitionen wird dagegen selten so viel Aufwand betrieben. 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.



Systematisches Personalmanagement wird von vier Säulen getragen:

- Mitarbeiterauswahl
- Mitarbeiterführung
- Weiterbildung
- betriebliches Vorschlagswesen.

Fragen zur Mitarbeiterauswahl

Wie viele Stellen sind zu besetzen?

Was genau soll die/der neue Mitarbeiterin/neue Mitarbeiter tun?

Wem ist sie/er unterstellt?

Wessen Vorgesetzte/Vorgesetzter ist sie/er?

Welche Vollmachten und Befugnisse soll sie/er haben?

Welche geistigen und körperlichen Anforderungen stellt der Arbeitsplatz?

Welche Bildungsabschlüsse müssen von der Bewerberin/ dem Bewerber nachgewiesen werden?

Welche Zusatzqualifikationen sind wünschenswert?

Welche Berufserfahrungen sollte sie/er mitbringen?

Wie viele Jahre Berufspraxis sollte sie/er gesammelt haben?

Welche persönlichen Eigenschaften, Fähigkeiten und Fertigkeiten sind für diese Position wichtig?

Welche Unterlagen müssen geprüft werden (Anschreiben, Lebenslauf, Lichtbild, Zeugnisse, Gehaltsvorstellungen)? Das Anschreiben kann wichtige Hinweise über die Motivation der Bewerberin bzw. des Bewerbers geben. Der Lebenslauf gibt Auskunft, inwieweit der Ausbildungs- und Berufsweg konsequent war und zeitlich und sachlich ohne Lücken ist. Dabei sollte jede im Lebenslauf aufgeführte „Station“, z. B. durch Zeugnisse nachgewiesen werden.

Mitarbeitersuche

- Beginnen Sie Ihre Suche ruhig in der Familie: bei Ihrem Lebenspartner!
- Fragen Sie im Bekannten- oder Kollegenkreis
- Suchen Sie dann weiter über Zeitungen
- oder über das Arbeitsamt!

Tipp: Aushilfen und Teilzeitkräfte sind - vor allem in der Startphase - beliebte Mitarbeiter. Denn der Arbeitgeber kann sie flexibel einsetzen und spart im Vergleich zu regulären Vollzeitkräften auch noch in erheblichem Umfang Lohnnebenkosten.

Hinweis: Das Arbeitsamt zahlt unter bestimmten Voraussetzungen bei der Einstellung von zuvor Arbeitslosen Zuschüsse zum Arbeitsentgelt. (Eingliederungszuschüsse, Einstellungszuschuss bei Neugründungen). Mit dem KfW-Programm „Kapital für Arbeit“ können Unternehmen, die bereit sind, Arbeitslose, von Arbeitslosigkeit bedrohte oder geringfügig Beschäftigte dauerhaft in ein sozialversicherungspflichtiges Beschäftigungsverhältnis einzustellen, einen Kredit erhalten. (Infos unter www.kfw.de)

Das Bewerbungsgespräch

Stellen Sie für in Frage kommende Bewerber einen „Gesprächsfahrplan“ auf. Er sollte folgende Fragen enthalten:

- zur Person, zum Bildungs- und Berufsweg, zum sozialen und familiären Hintergrund
- nach Verhaltensweisen in Situationen, mit denen der Bewerber in der neuen Position konfrontiert werden kann.

Ihre Pflichten als Arbeitgeber

- **Anmeldung**
Anmeldung Ihrer Mitarbeiter bei der Krankenkasse zur Renten-, Kranken- und Arbeitslosenversicherung. Meldung bei der Berufsgenossenschaft (die berufliche Unfallversicherung).
- **Beiträge**
Sie müssen regelmäßig Beiträge bezahlen.
Die Hälfte der Sozialversicherungsbeiträge für Ihre Mitarbeiter behalten Sie vom Lohn ein, die andere Hälfte legen Sie als Arbeitgeber dazu.
Die Prämie der Berufsgenossenschaft bezahlt der Arbeitgeber ganz.
Die Lohnsteuer Ihrer Beschäftigten behalten Sie vom Lohn oder Gehalt ein und überweisen Sie an das Finanzamt.
Sie sind auch verantwortlich für die richtige Berechnung dieser Beiträge. Wenn etwas nicht stimmt, werden Sie zuerst zur Kasse gebeten!
- **Urlaub**
Der gesetzlich vorgeschriebene Mindesturlaub beträgt 28 Tage (24 Werktage plus 4 Samstage) pro Jahr; für Jugendliche bis 18 Jahre zwischen 25 und 30 Tage – je nach Alter.
Tarifverträge sehen meist längere Urlaubsfristen vor. Erkundigen Sie sich bei Ihrem zuständigen Arbeitgeberverband, ob es einen für Ihre Branche allgemein verbindlichen Tarifvertrag gibt!
- **Kündigung**
Erkundigen Sie sich nach den geltenden Kündigungsfristen für Arbeiter und Angestellte!
Bei längerer Beschäftigungsdauer erhöht sich diese Frist (drei bzw. sechs Monate zum Quartalsende). Vereinbaren Sie im Arbeitsvertrag, welche Kündigungsfristen für beide Seiten gelten!

Die Kündigungsfrist gilt auch während der Probezeit, aber Sie können das Arbeitsverhältnis ohne Angabe von Gründen lösen.

Für Wehrpflichtige, Zivildienstleistende und Schwerbehinderte, werdende Mütter und Mütter bis zum Ablauf von vier Monaten nach der Entbindung, Arbeitnehmer während des Erziehungsurlaubs und Betriebsratsmitglieder besteht besonderer Kündigungsschutz.

Von den gesetzlichen Kündigungsfristen kann durch Arbeits- oder Tarifvertrag in gesetzlich vorgeschriebenem Rahmen abgewichen werden. Dabei ist zu beachten: Die Kündigungsfrist darf für den Arbeitnehmer nicht länger sein als für den Arbeitgeber.

Wichtige gesetzliche Regelungen

- **Arbeitszeitgesetz:**
Bestimmung der regelmäßigen Arbeitszeit mit Sonderregelungen.
- **Arbeitsstättenverordnung:**
Einrichtung und Unterhaltung der Arbeitsstätten. Bestimmung über Raumgröße, Beleuchtung, Temperatur, Sanitärräume, Pausenräume usw.
- **Berufsbildungsgesetz:**
Generelle Regelungen zur Berufsausbildung.
- **Bundesurlaubsgesetz:**
Gesetzliche Regelung des Erholungsurlaubes.
- **Betriebsverfassungsgesetz:**
Regelung der Mitwirkungsrechte der Beschäftigten bei betrieblichen Entscheidungen, Betriebsrat.
- **Heimarbeitsgesetz:**
Beschäftigung von Heimarbeitern, Regelung der Formalitäten.
- **Jugendarbeitsschutzgesetz:**
Beschäftigungsmöglichkeit von Jugendlichen, Ruhe- und Freizeitregelungen, Verbote für bestimmte Beschäftigungen.
- **Kündigungsschutzgesetz:**
Schutz vor sozial ungerechtfertigten Kündigungen, Kündigungsfristen.
- **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 hochqualifizierte ausländische Fachkräfte der Informations- und Kommunikationstechnologie (Green Card).
- **Gesetz zur Gleichstellung behinderter Menschen:**
Gleichstellung und Barrierefreiheit für behinderte Menschen.
- **Teilzeit und Befristungsgesetz:**
Regelungen zur Flexibilisierung der Arbeitszeit.
- **Schwerbehindertengesetz:**
Regelung der Beschäftigungspflicht von Schwerbehinderten, besonderer Kündigungs- und Urlaubsfristen.

Muster für Arbeitsverträge erhalten Sie u. a. in Schreibwarengeschäften.

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 15 „Personal“
- Bundesministerium der Justiz, www.bmj.de

Sicherheit für alle Fälle: Versicherungen

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



Wo liegen „meine“ Risiken?

70

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

Welche Versicherung? Die Qual der Wahl

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

Schadensverhütung spart Geld

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

Vorsicht bei langfristigen Verträgen

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

Die wichtigsten betrieblichen Versicherungen für Selbständige

● Betriebs-Haftpflichtversicherung

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

● Betriebs-Unterbrechungsversicherung (BU-Versicherung)

Feuer, Maschinen-, EDV- und Telefonausfall, Montage- und Transportschäden sowie Personalausfall können den gesamten Betrieb lahmlegen. Solange keine Erträge erwirtschaftet werden können, kommt die BU-Versicherung bis zum Wiederaufbau des Betriebs für die laufenden Kosten, wie Löhne, Gehälter, Miete und Zinsen etc. auf.

④ **Einbruchdiebstahl-Versicherung**

Hier werden Schäden erstattet, die durch Diebstahl, Zerstörung, Beschädigung von versicherten Sachen nach einem Einbruch entstanden sind.

④ **Elektronik-Versicherung**

Durch unsachgemäßen Gebrauch, Kurzschluss, Feuchtigkeit, Sabotage etc. können Schäden an EDV-Anlagen, Telefonanlagen oder bürotechnischen Anlagen entstehen.

④ **Feuerversicherung**

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

④ **Kfz-Haftpflichtversicherung**

Sie kommt für alle Schäden an Personen, Sachen und Vermögen auf, die der Fahrer gegenüber Dritten verursacht hat. Schäden am eigenen Fahrzeug sind über die Teil- und Vollkaskoversicherung gedeckt, auch dann, wenn der Versicherte den Unfall selbst verschuldet hat.

④ **Leitungswasserversicherung**

Die Kosten für Sachschäden, die durch austretendes Wasser aus Wasserleitungen oder Wasser- bzw. Heizungsanlagen entstehen, werden erstattet.

④ **Produkt-Haftpflichtversicherung**

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

④ **Sturmversicherung**

Sie kommt für Sachschäden an Gebäuden und beweglichen Sachen auf, die sich auf dem versicherten Grundstück befinden.

④ **Umwelthaftpflicht-Versicherung**

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

Weiterführende Informationen:

- ④ BMWi-GründerZeiten Nr. 24 „Versicherungen“

Und selbst? Private 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:

72

● Krankenversicherung

Sie können sich entweder über eine gesetzliche oder eine private Krankenversicherung absichern. Wenn die Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung Ihrer Meinung nach nicht ausreichen, können Sie auch private Zusatzversicherungen abschließen (z. B. Chefarztbehandlung, Einzelzimmer).

Berücksichtigen Sie bei der Wahl Ihrer Krankenversicherung folgende Aspekte:

Ihre Familienplanung: Sind Ihre Kinder mitversichert? Ist der Ehepartner selbständig und privat versichert und liegt sein Einkommen über einer bestimmten Bemessungsgrenze, so sind die Kinder nicht mehr automatisch bei der gesetzlich versicherten Ehepartnerin mitversichert. Sie müssen dann über eine freiwillige gesetzliche oder aber private Versicherung abgesichert werden.

Die Beitragsentwicklung mit zunehmendem Alter: Bei einer privaten Krankenversicherung sind die Beiträge für jüngere Versicherte oft günstiger als in gesetzlichen Kassen. Sie steigen aber mit zunehmendem Alter. Zusätzliche Leistungen, z. B. eine bessere Unterbringung im Krankenhaus, bedeuten höhere Beiträge.

Tipp: Wenn Sie sich nicht ganz sicher sind, welche Variante die richtige ist, sollten Sie vorläufig weiterhin freiwillig bei Ihrer bisherigen gesetzlichen Krankenkasse bleiben. Arbeitnehmer, die sich selbständig machen möchten und Mitglieder in einer gesetzlichen Krankenkasse sind, sollten zu dieser rechtzeitig Kontakt aufnehmen und klären, ob sie sich bei ihr oder bei einer anderen Krankenkasse freiwillig weiterversichern können. Wer schon privat versichert ist und mit seinem Einkommen über einer Beitragsbemessungsgrenze liegt, dem wird auch als Selbständiger der Zugang zu einer gesetzlichen Kasse verwehrt bleiben.

● Krankentagegeld-Versicherung

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

● Pflegeversicherung

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

● Unfallversicherung

Unfallversicherungen gibt es bei der für Sie zuständigen Berufsgenossenschaft als freiwillige oder Pflicht-Unternehmerversicherung, bei privaten Unfallversicherungsgesellschaften sowie bei betrieblichen Gruppenunfallversicherungen.

Private betriebliche Gruppen-Unfallversicherungen sichern Mitarbeitern und Familienangehörige nicht nur im Beruf, sondern auch in der Freizeit ab.

• Alters- und Hinterbliebenenabsicherung

In der Regel müssen sich beruflich Selbständige nicht über die gesetzliche Rentenversicherung absichern.

Wer als Selbständiger nicht versicherungspflichtig ist, kann sich trotzdem bei der gesetzlichen Rentenversicherung freiwillig versichern oder einen Antrag auf Versicherungspflicht stellen. Der Unterschied ist: Bei einer freiwilligen Versicherung können Sie jederzeit kündigen, allerdings haben Sie nicht auf alle gesetzlichen Versicherungsarten einen Anspruch.

Auch wenn die gesetzliche Rentenversicherung für Selbständige nur eine Grundversorgung bietet, sollten Sie trotzdem folgendes bedenken: Über Ihre Beiträge sorgen Sie nicht nur – zumindest zum Teil – für Ihr Alter vor, sondern haben auch Anspruch auf eine Erwerbsminderungsrente. Im Todesfall des Versicherten erhalten darüber hinaus die Hinterbliebenen eine Rente. Eine solche Mindestabsicherung über die gesetzliche Rentenversicherung kann sinnvoll sein. Sie sollten dies unbedingt klären.

Wenn Sie vor Ihrer Selbständigkeit als Arbeitnehmer Ansprüche an die gesetzliche Rentenversicherung erworben haben, bleiben Ihnen diese Ansprüche erhalten. Sie bekommen mit Vollendung des 65. Lebensjahres eine Altersrente, wenn mindestens 60 Monate Versicherungszeit nachgewiesen werden. Die Höhe dieser Rente ist abhängig von der Versicherungsdauer und der Höhe des versicherungspflichtigen Einkommens während dieser Zeit.

Hinweis: Die staatliche Förderung einer privaten Rentenversicherung („Riester-Rente“), die als Ergänzung der gesetzlichen Rentenversicherung gedacht ist, gilt ebenfalls für versicherungspflichtige Selbständige.

• Erwerbsminderung- oder Berufsunfähigkeits-Versicherung

Gesetzliche Rentenversicherung

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

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

Private Versicherungen

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

Rückkehr ins Angestelltenverhältnis

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

Krankenversicherung: Wer in der privaten Krankensicherung bleiben möchte, dessen Arbeitnehmereinkommen muss über der aktuellen Beitragsbemessungsgrenze liegen. Automatisch in die gesetzliche Krankenversicherung kommt derjenige, dessen Einkommen unterhalb der genannten Beitragsbemessungsgrenze liegt, es sei denn, er hat bereits das 55. Lebensjahr vollendet. Dann bleibt er lebenslanglich in der privaten Krankenversicherung.

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

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 41 „Soziale Absicherung für Existenzgründer und Unternehmer“ (siehe Bestellfax letzte Seite) oder PDF-download www.bmwi.de „Publikationen“

Ideen muss man haben: Innovationen

Innovative Gründungen haben Zukunft. Wenn sie am Markt orientiert sind. Sie machen sich mit Ihrem neuartigen Produkt oder Ihrer neuen Dienstleistung z. B. im Bereich der Biotechnologie, der Mikroelektronik, der Umwelt- oder Informationstechnik oder der Telekommunikation selbständig? Dann haben Sie beste Chancen, denn am (Welt-)Markt können Sie sich mit innovativer Technik gut durchsetzen. Wenn

- sich Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung auch vermarkten lässt. Darum unbedingt vorab eine Markterkundung und -beobachtung durchführen!
- Sie das Urteil eines Experten in Sachen Patentschutz, Vergleich zu Konkurrenzprodukten und Marktfähigkeit eingeholt haben.
- Sie die Weiterentwicklung Ihres Produktes oder Ihrer Dienstleistung und die kaufmännische Seite gleichermaßen im Auge behalten: Marktbearbeitung und Finanzierungsplanung sind genauso wichtig wie ständige Innovationsfreudigkeit.

74

Innovationen schützen lassen

Um sich auch langfristig einen Wettbewerbsvorteil zu sichern, sollten Sie sich Ihr Produkt, Ihre Dienstleistung oder ein bestimmtes Verfahren schützen lassen. Schutzrechte, wie z. B. Patente, Gebrauchsmuster, Marken und Geschmacksmuster werden beim Deutschen Patent- und Markenamt angemeldet. Wollen Sie z. B. Ihr Produkt in ganz Europa oder in bestimmten Ländern schützen lassen, erfolgt die Anmeldung über das Europäische Patentamt oder ausländische Patentämter.

Bei den am weitesten verbreiteten Schutzrechten handelt es sich um

- Patente für Erfindungen, die „technischen Charakter“ besitzen und „gewerblich anwendbar“ sein müssen. Und: Die Erfindungen müssen tatsächlich neu sein. Die Schutzdauer kann bis zu 20 Jahre betragen.
- Gebrauchsmuster für alle technischen Erfindungen, die man auch patentieren lassen könnte. Der Unterschied zum Patent: Die Schutzdauer ist kürzer (10 Jahre) und der Anspruch an die Neuheit der Erfindung ist nicht so ausgeprägt.
- Marken für Produkt- oder Dienstleistungsbezeichnungen, Buchstaben- oder Zahlenfolgen, Logos, Farben usw. Die Schutzdauer beträgt bis zu 10 Jahre, kann aber danach verlängert werden.
- Geschmacksmuster für das Design von Produkten wie z. B. Muster von Stoffen. Die Schutzdauer beträgt bis zu 20 Jahre.
- Firmennamen können durch die Eintragung ins Handelsregister geschützt werden. Schutzdauer bis zur Löschung aus dem Handelsregister. Firmennamen können auch als Marken angemeldet werden.
- Domains, also Namen von Internet-Adressen werden bei der DENIC eG Domain Verwaltungs- und Betriebsgesellschaft eingetragen. Hier zählt für die Anmeldung allein, dass man der Erste ist, der einen bestimmten Namen registrieren will. Domain-Namen können auch als Marken angemeldet werden.

Ein Schutzrecht bietet Ihnen die alleinige Verfügungsgewalt z. B. über ein Produkt für einen festgelegten Zeitraum. Dadurch ergeben sich für Sie mehrere Vorteile:

- Ausschluss der Wettbewerber von der wirtschaftlichen Verwertung desselben Produktes;
- Ausschluss der Wettbewerber von bestimmten Geschäftsfeldern;
- Imagepflege gegenüber Kunden, Wettbewerbern und Investoren.

Andererseits entstehen Ihnen auch Kosten durch Anmelde- und Jahresgebühren beim Patentamt und durch das Honorar für einen Patentanwalt. Hinzu kommt der zeitliche Aufwand und die Einhaltung bestimmter bürokratischer Spielregeln. Deshalb: Werfen Sie Aufwand und Nutzen in die Waagschale und lassen Sie sich dabei kompetent beraten.

Finanzielle Hilfen für innovative Unternehmen

Innovationen müssen in Deutschland von den Unternehmern selbst bewältigt werden. Problem: Wer ein Unternehmen im Hightech-Bereich gründen will, hat einen weiten und kostspieligen Weg vor sich.

Geld wird benötigt, um

- ein Unternehmenskonzept zu entwickeln, die technischen Möglichkeiten und den Markt auf Herz und Nieren zu prüfen und erste Entwicklungsschritte zu tun;
- ein Produkt oder Verfahren dann bis zur Serienreife zu entwickeln;
- Produkt oder Dienstleistung noch enger an den Markt anzupassen, wozu häufig zusätzliche Forschung und Entwicklung notwendig sind;
- Produkt oder Dienstleistung zu verkaufen;
- ein Unternehmen von seinen Geldgebern wieder „abzunabeln“.

Technologieorientierte Gründungen werden besonders unterstützt durch finanzielle Förderhilfen des Bundes, der Länder und der EU für Forschung, Entwicklung, Innovation und Markterschließung wie z. B.

- ERP-Innovationsprogramm (BMWi)
- Förderung von Forschung, Entwicklung und Innovation in KMU und externen Industrieforschungseinrichtungen (BMWi)
- BTU-Beteiligungskapital für kleine Technologieunternehmen (tbg), BTU-Frühphasenprogramm (BMWi)
- FUTOUR 2000 (BMWi)
- PRO-INNO (BMWi)
- INSTI-KMU-Patentaktion (BMBF)
- Initiative TOP des BMWi.

Beratung und Hilfe für innovative Unternehmen

Die Technologiezentren überall in Deutschland bieten innovativen Unternehmen besondere Beratung und „Lebenshilfe“. In Technologiezentren sind mehrere Firmen „unter einem Dach“ untergebracht. Effekt: Informationsaustausch und Hilfe untereinander - und gerade die sind für Existenzgründer besonders wichtig und nützlich.

Technologiezentren

- vermitteln innovativen Unternehmen Gewerbeflächen, Büroinfrastruktur, Kontakte zu Hochschulen und Kooperationspartnern
- beraten in technischen Fragen und bei der Finanzierung.

Eine Liste mit Adressen der Technologie- und Gründerzentren erhalten Sie von der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Technologie- und Gründerzentren e.V. (ADT) (Adresse s. S. 85).

Weiterführende Informationen:

- BMWi-Förderdatenbank <http://db.bmwi.de>
- BMWi-GründerZeiten Nr. 3 „Forschung und Entwicklung“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 40 „Patente und Schutzrechte“
- BMWi/BMBF-Broschüre „Innovationsförderung - Hilfen für Forschung und Entwicklung“

Kunden und Konkurrenz immer im Blick: Marketing

Existenzgründer und junge Unternehmer müssen – nicht nur bei der Erarbeitung des ersten Unternehmenskonzeptes, sondern dauerhaft – den Markt im Auge behalten. Das heißt: Angebote auf diesem Markt, Kunden, Konkurrenz und die Entwicklung in der Branche. Dieser Blick auf den Markt, also alles marktorientierte Beobachten, Planen und Handeln sind wichtige Voraussetzungen für den Erfolg gerade eines jungen Unternehmens. Dieses Beobachten, Planen und Handeln wird Marketing genannt.

Welche Zielsetzung hat Marketing

Marketing ist dazu da, Ihr Angebot möglichst gut zu verkaufen. Dafür müssen Sie Ihr Unternehmenskonzept immer wieder überprüfen und ggf. an neue Bedingungen des Marktes anpassen. Ihr Marketing-Konzept ist dann gut, wenn Sie Ihr Angebot gut verkaufen. Jedes Element des Marketings soll Ihnen einen Vorsprung vor der Konkurrenz verschaffen.

Jedes Marketing-Konzept soll Ihr Unternehmen dabei „positionieren“. Das bedeutet: Es soll eine unverwechselbare Identität Ihres Unternehmens im Wettbewerbsraum schaffen.

Bei allen Marketingaktivitäten sollten Sie sich an Leitfragen orientieren. Diese Leitfragen haben Sie z. T. schon bei der Erarbeitung Ihres Unternehmenskonzeptes kennengelernt (s. „Von der Geschäftsidee zum Unternehmensplan: Das Konzept“). Sie betreffen in erster Linie Ihr Angebot und dessen Preis. Beide Faktoren müssen für ein Unternehmenskonzept bereits gut durchdacht sein.

Vertrieb, Verkauf und auch die Werbung für das betreffende Angebot gehören ebenfalls zu einem „wasserdichten“ Konzept sowie zu einem „runden“ Marketing. Sie werden aber nicht selten sträflich vernachlässigt. Auch auf sie soll hier ausführlicher eingegangen werden.

Welchen Nutzen haben Ihre Kunden von Ihrem Angebot?

Sind Sie wirklich sicher, dass das, was Sie anzubieten haben, auf dem Markt auch Anklang findet? Gibt es einen Bedarf dafür? Wird irgend jemand sein Geld dafür ausgeben? Warum sollte er?

Um sich darüber Klarheit zu verschaffen und nichts dem Zufall zu überlassen, sollten Sie sich die folgenden Fragen beantworten (siehe Checkliste S. 77).

Zu welchem Preis wollen Sie Ihr Angebot verkaufen?

Wie viel sollen Produkt oder Leistung genau kosten? Das ist eine der kompliziertesten Fragen im Unternehmen. Mit ihr entscheiden Sie, wie gut oder schlecht Sie Ihr Angebot verkaufen werden. Außerdem hängt davon ab, wie rentabel Sie wirtschaften. Bedenken Sie: Ein zu hoher Preis kann dazu führen, dass Sie Produkte oder Dienstleistungen auf dem Markt nicht verkaufen können, weil Ihre Mitbewerber sie preisgünstiger anbieten. Wenn Sie den Preis dann senken, bringt das zwar Umsatz, deckt aber womöglich Ihre Kosten nicht mehr.

Angebot und Nachfrage

Gibt es von einem Produkt nur ein sehr geringes Angebot, und ist die Nachfrage danach groß, dann ist auch der Preis hoch. Umgekehrt ist für massenhaft verfügbare Ware – vor allem bei eher geringerer Nachfrage – der Preis niedrig. Existenzgründer und junge Unternehmer, die nun ihren Preis für Ihr Angebot oder Ihre Dienstleistung finden müssen, sind natürlich auch diesem allgemeinen „Grundgesetz“ der Preisbildung unterworfen.

Die Kosten decken: Kostenpreise

Ermitteln Sie zunächst, welche Kosten für ein Produkt oder eine Dienstleistung anfallen. Diese Kosten und ein Gewinn sollten durch den Preis gedeckt werden. Fragen Sie sich also:

- Was muss Ihr Angebot mindestens kosten, damit die Kosten gedeckt sind?

Checkliste „Marketing“

Welchen Nutzen haben Ihre Kunden von Ihrem Angebot?

Welchen Nutzen haben Ihre Kunden von Ihrem Angebot?

Gibt es einen technischen Nutzen?

Gibt es einen Qualitäts-Nutzen?

Gibt es einen finanziellen Nutzen?

Gibt es einen Image-Nutzen?

Gibt es einen Umwelt-Nutzen?

Gibt es einen Gesundheits-Nutzen?

Gibt es einen Erlebnis-Nutzen?

Entspricht Ihr Angebot einem gängigen Mode-Trend?

Ist Ihr Angebot neu? Haben Sie eine Marktnische besetzt?

Was ist das Besondere an Ihrem Angebot

Was unterscheidet Ihr Angebot von dem der Konkurrenz?

Wie kann man die Qualität Ihres Angebots erkennen?

Was ist das Besondere an Ihrem Kundendienst oder Service?

Ist Ihr Unternehmen besonders kundenfreundlich?

Ist Ihr Unternehmen besonders kulant?

Was wollen Ihre Kunden?

Wer sind Ihre Kunden?

Wie alt sind Ihre Kunden?

Wie viel Geld verdienen Ihre Kunden?

Welche soziale Stellung haben Ihre Kunden?

Hängt Ihr Unternehmen vorwiegend von genau einschätzbaren Einzelkunden ab?

Haben Sie gut bekannte Stammkunden?

Haben Sie eine unwägbar Laufkundschaft?

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

Was bietet die Konkurrenz?

Wer und wo sind Ihre Hauptkonkurrenten?

Welche Produkte bieten diese Konkurrenten an?

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

Welche Preise bieten die Konkurrenten an?

Welche Konditionen bieten die Konkurrenten an?

Welche Meinung haben Kunden von diesen Konkurrenten?

Wie vertreibt sie ihre Produkte?

Welche Werbemittel und Werbeträger benutzt die Konkurrenz?

Konkurrenzfähig sein: Marktpreise

Können Sie diesen Kostenpreis am Markt durchsetzen? Dazu müssen Sie wissen:

- Wie ist der Preis, den die Konkurrenz für dasselbe oder ein vergleichbares Produkt verlangt?
- Welcher Konkurrent hat den höchsten Preis? Was unterscheidet Ihr Produkt oder Ihre Leistung von ihm?
- Welchen psychologischen Preis (=Schwellenpreis) könnten Sie ansetzen (z. B. 4,99 EURO)?

Wenn der Kostenpreis über dem Marktpreis liegt

Für viele Unternehmen liegt der betriebswirtschaftlich ermittelte Preis über dem Marktpreis. Es gibt drei Möglichkeiten, darauf zu reagieren:

- Eine Veränderung der Zielgruppe. Wer würde den Kostenpreis bezahlen?
- Eine Überprüfung der Kosten. Durch Kostensenkungen kann auch der Angebotspreis reduziert werden. Wo und wie können Kosten eingespart werden?
- Eine Verbesserung des Angebots. Hier können Sie sich ggf. daran orientieren, was Sie bei Ihrem Konkurrenten mit höheren Preisen erfahren haben.

Nicht vergessen bei der Preisermittlung sollten Sie einige verkaufsfördernde und Vertriebs-Faktoren, die sich letztlich auf den Preis auswirken:

- Welche Preisnachlässe sind Sie, unter welchen Umständen, bereit zu geben? (Rabatte, Skonti etc.)
- Wie sind Ihre Zahlungsbedingungen?
- Welche Transportversicherungen müssen für Lieferungen abgeschlossen werden?

Wie erreichen Sie Ihre Kunden?

Sie müssen mit Ihrem Angebot zum richtigen Zeitpunkt über die richtigen Wege die richtigen Kunden erreichen. Dies kann nicht nur immer im eigenen Ladenlokal geschehen. Also müssen Sie Ihre Produkte zur rechten Zeit dorthin bringen, wo die Kunden sind: über Ihren Vertrieb.

● Vertrieb

Ob und wie Ihr Vertrieb läuft, hängt nicht zuletzt davon ab, wie Sie ihn organisieren: allein als Eigenvertrieb oder mit Partnern als Fremdvertrieb. In der Praxis werden beide Vertriebsformen nebeneinander benutzt.

● Direktvertrieb

Generell richtig ist der Direktvertrieb, wenn es um Großkunden geht oder um Spezialangebote, die technisch anspruchsvoll und erklärungsbedürftig sind.

● Eigenvertrieb

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

● Fremdvertrieb

Er wird über sogenannte „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.

● Vertriebskosten

Der Vertrieb - vor allem der Fremdvertrieb - ist heute oft das teuerste an einem Produkt. In einigen Branchen machen die Herstellungskosten nur ca. 10 % des Endpreises aus. Der Löwenanteil der anfallenden Kosten entfällt auf Transporte, Händlerrabatte oder Provisionen. Dies zeigt, dass der Vertrieb aufwendig 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.

79

Typische Marketing-Fehler von Existenzgründern

● Keine Marktorientierung

Existenzgründerinnen und -gründer sind zwar oft Meister ihres Faches. Gleichzeitig wissen Sie aber oft nicht, ob ihr Produkt oder ihre Dienstleistung auf dem Markt überhaupt erwünscht sind und wie diese auf dem Markt verkauft werden können.

● Verzettelte Akquise

Gründer haben sehr oft Probleme, ihre Werbung und Akquise auf konkrete Zielgruppen hin zu planen und zu koordinieren. Folge ist: Sie verzetteln sich, haben hohe Kosten mit geringem Erfolg.

● Fehlendes Unternehmens-„Profil“

Viele Gründer unterschätzen die Bedeutung des Firmenauftrittes. Sie übersehen, dass sie vom Kunden als „komplexes Ganzes“ gesehen werden. Wichtig ist, dem Unternehmen so schnell wie möglich ein „Profil“ zu geben, um seine Identität einheitlich und systematisch zu kommunizieren.

● Erlahmende Öffentlichkeitsarbeit

Mit einer einmaligen, noch so schwungvollen Eröffnungsaktion zum Unternehmensstart sind Ihre Pflichten in der Öffentlichkeitsarbeit keinesfalls erledigt. Ihre Firma bekannt zu machen und zu erhalten, ist Chefsache. Dies ist eine permanente Aufgabe, die Sie als Inhaber der jungen Firma ständig verfolgen sollten.

● Werbekiller „Tagesgeschäft“

Viele Jungunternehmer vernachlässigen ihren Außenauftritt und ihre Werbeanstrengungen nicht zuletzt deswegen, weil sie vom Tagesgeschäft viel zu stark beansprucht werden. Vergessen Sie über die Belastungen des Alltags nicht: Sie sollten einen klaren Vertriebsmaßnahmenplan und Werbeplan für (mindestens) das gesamte Geschäftsjahr aufstellen. Beide sollten Vorgabe für die einzelnen Verkaufs- und Werbemaßnahmen sein.

Stellen Sie sich vor, Sie haben ein Spitzen-Angebot, und niemand weiß davon! Informationen über Ihr Unternehmen müssen sein: Werbung. Sie dient dazu, neue Kunden zu gewinnen sowie dazu, einmal gewonnene Kunden zu behalten und nicht an die Konkurrenz zu verlieren. Beachten Sie:

● Werben Sie zielgruppengerecht!

Über Ihre Zielgruppe haben Sie sich schon bei der Konzeption Ihres Unternehmens Gedanken gemacht (s. „Von der Geschäftsidee zum Unternehmensplan: Das Konzept“).

Welche Bedürfnisse und Wünsche hat diese Zielgruppe?

Wo leben Ihre potenziellen Kunden?

Wie und womit können Sie sie am besten ansprechen?



● Analysieren Sie Ihre Konkurrenten!

Welches Angebot bieten Ihre Konkurrenten? Messen Sie sich an Ihren Mitbewerbern, und machen Sie deren Schwächen zu Ihren Stärken! Stellen Sie Ihre Stärken in Ihrer Werbung heraus! Unterlassen Sie aber eine vergleichende Werbung! Denn die ist verboten.

● Schaffen Sie ein einheitliches Erscheinungsbild!

Sie verstärken den Effekt Ihrer Werbemaßnahmen, wenn Sie immer mit dem gleichen Erscheinungsbild auftreten (Corporate Identity). Grundlage ist ein einprägsames Firmensignet, das einen Bezug zu Ihrer Leistung oder zu Ihrem Produkt herstellen soll. Verwenden Sie auch Ihren Namen in Ihrem Signet! Ihr Signet und Ihr Firmennamen müssen in allen Werbemaßnahmen aufeinander abgestimmt und konsequent eingesetzt werden.

● Legen Sie Ihre Werbebotschaft fest!

Vermitteln Sie Ihrem Kunden einen Nutzen! Zeigen Sie ihm, warum er gerade bei Ihnen kaufen oder bestellen soll! Heben Sie den Vorteil Ihres Produktes oder Ihrer Leistung heraus!

● Kalkulieren Sie Ihren Werbeetat!

Auch Kleinbetriebe sollten 2 bis 3 Prozent ihres Umsatzes in die Werbung investieren. In der Anfangsphase sollte es sogar noch etwas mehr sein. Disponieren Sie dabei auch langfristig, und entscheiden Sie sich, wie viel Geld Sie für welches Werbemedium ausgeben wollen! Sparen Sie nicht an der Gestaltung Ihrer Werbemittel! Eine billig aufgemachte Werbung kann zur Antiwerbung werden.

● Machen Sie sich den Rat von Experten zunutze!

Scheuen Sie sich nicht, Profis mit Ihrer Werbung zu beauftragen! Werbe- und PR-Agenturen können Ihre Werbeausgaben effektiver ausnutzen.

● Bauen Sie eine Kundenkartei auf!

Erfassen Sie außer Namen und Anschriften Ihrer Kunden auch persönliche Dinge wie Geburtstage und Hobbys! Halten Sie fest, wann Sie welche Leistungen erbracht haben! Nutzen Sie Kundenkartei und EDV für Direktwerbeaktionen!

● Stellen Sie einen Werbeplan auf!

Terminieren Sie den zeitlichen Einsatz Ihrer Werbemittel! Mit der Eröffnungswerbung alleine ist es nicht getan. Sorgen Sie dafür, dass der Werbeeffect nicht sofort verpufft, und disponieren Sie Ihre Aktivitäten für die nächsten Monate!

Kontrollieren Sie Ihren Werbeerfolg!

Legen Sie für sich fest, was Sie erreichen wollen. Überprüfen Sie, welche Werbe-Maßnahme welchen Effekt hatte:

- Wie viele Antwortkarten Ihres Werbebriefes sind zurückgeschickt worden?
- Wann ist der Umsatz um wie viel gestiegen?
- Wieviel Geld haben Sie für Werbung ausgegeben?
- Kommt die Art und Weise, die Sprache Ihrer Werbung an? Was Sie vielleicht witzig oder schön finden, wirkt bei Außenstehenden eventuell ganz anders. Fragen Sie also bei Freunden und Bekannten nach, was diese über Ihre Werbung denken?

Wählen Sie das richtige Werbemedium!

81

Wählen Sie - ggf. mit Hilfe einer Werbeagentur - „Ihr“ Werbemedium:

Werbemittel bei großen, anonymen, überregionalen Zielgruppen

- Telefonbuchwerbung
- Tageszeitungen
- Plakate
- Presseveröffentlichungen
- Anzeigenblätter
- Radiowerbung (vor allem in privaten Lokalsendern)
- Verkehrsmittelwerbung
- Kinowerbung
- Tag der Offenen Tür
- Internet.

Werbemittel für begrenzte, regionale und ggf. genau bekannte Zielgruppen

- Prospekte und Referenzmappen
- Werbebriefe
- Kundenzeitschrift, Newsletter, Erfahrungsbericht
- Werbegeschenke.

Weiterführende Informationen:

- BMWi-GründerZeiten Nr. 20 „Marketing“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 37 „Kunden gewinnen“
- BMWi-Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen (CD-ROM)
- Marketing-Planer online unter www.bmwi-softwarepaket.de

Sauber währt am längsten: Umwelt

Umweltschutz ist für viele Existenzgründer ein besonders wichtiges Thema, denn sowohl die Umweltbelastungen innerhalb des Betriebs (z.B. Dämpfe und Gase am Arbeitsplatz) als auch außerhalb des Betriebes (z.B. galvanischer Betrieb mit Geruchsemissionen im Wohngebiet) müssen wirksam vermieden bzw. so gering wie möglich gehalten werden. Darüber hinaus spielt Umweltschutz noch eine weitere wichtige Rolle: Die Umweltwirtschaft hat langfristig Konjunktur.



12 Tipps für Existenzgründer

82

- 1. Gründe für Gründer.** Gerade im Umweltschutz ist es heute möglich, (viele) Erfolg versprechende Geschäftsideen zu verwirklichen.
- 2. Beratung.** Umweltschutzaufgaben für Gründer werden immer vielfältiger. Darum gibt es in vielen Kammern eigene Umwelt-Berater!
- 3. Auflagen nicht unterschätzen.** Die Kosten zur Erfüllung von Umweltschutzaufgaben werden häufig unterschätzt, ebenso die gesetzlichen Bestimmungen (BImSchG, z. B. für nachts abfahrenden Verkehr von Gaststätten in Wohngebieten).
- 4. Rentabilitätsvorschau.** Ermitteln Sie: Lohnt sich eine Gründung bei den zu erwartenden Umweltschutzaufgaben und damit verbundenen Umweltschutzkosten (z.B. Einbau von Filtern oder Abfallentsorgung) noch?
- 5. Standort.** Ermitteln Sie: Ist der Standort durch Altlasten verseucht? Kommt der Standort (z.B. nach dem BImSchG) für eine Gründung überhaupt in Frage (z.B. bei Lärmemissionen durch Transporte oder Lösungsmittellemissionen durch Lackiererei)? Wenn nicht: Vielleicht kann ein Standort betriebsgerecht verändert werden.
- 6. Kapitalbedarf.** Ermitteln Sie: Welche Umweltauflagen müssen finanziert werden (z.B. Bodenversiegelung an Tankstellen)? Aber bedenken Sie dabei: Umweltgerechtes Wirtschaften erspart Kosten (z.B. Energiekosten, Wiederverwendung von Abfällen).
- 7. Finanzierung.** Auch für Existenzgründungen im Umweltschutz stehen Finanzierungshilfen des Bundes (ERP, EKH) zur Verfügung. Darüber hinaus gibt es für Umweltschutzinvestitionen bestehender Unternehmen besondere Finanzierungshilfen des Bundes, der Länder und der EU u. a. ERP-Umweltprogramm (für Abwasserreinigung, Luftreinhaltung, Abfallwirtschaft, Energiesparen), KfW-Umweltprogramm und Umweltprogramm der Deutschen Ausgleichsbank – siehe Förderdatenbank unter <http://db.bmwi.de>.
- 8. Formalitäten.** Ermitteln Sie: Gibt es gesetzliche Auflagen (BImSchG) für Ihr Gründungsvorhaben? Weitere Fragen: Sind Baugenehmigungen notwendig? Sind Transportgenehmigungen (An- und Abtransporte) notwendig? Und: Sind in absehbarer Zukunft neue Gesetze/Vorschriften zu erwarten?
- 9. Marketing.** Umweltfreundliche Produkte, Prozesse oder Unternehmenspräsentationen erschließen neue Kundenkreise (z. B. Recycling-Briefpapier). Außerdem: Eine freiwillige Teilnahme am EG-Öko-Audit schafft Vertrauen beim Kunden.
- 10. Werbung.** Umweltschutz hat Konjunktur. Weisen Sie also auf umweltfreundliche Produkte oder Prozesse mit einem entsprechenden Umweltzeichen hin.
- 11. Personal.** Um Umweltschutzanliegen in Ihrem Betrieb zu realisieren, brauchen Sie entsprechend qualifiziertes Personal. Klären Sie auch: Wer ist für Umweltschutzaufgaben zuständig? Und bedenken Sie: Gerade jüngere Mitarbeiter sind durch ein deutliches Betriebsbekenntnis zum Umweltschutz besonders zu motivieren.
- 12. Versicherungen.** Je höher die Umweltschutz-Standards im Betrieb, desto geringer sind die Unfallgefahren und eventuelle Haftungsrisiken.

Weiterführende Informationen:

- BMWi -GründerZeiten Nr. 5/6 „Umweltschutz“

Anhang

- **Gewusst wo: Adressen** _____ Seite 84
- Information und Beratung** _____ Seite 84
- Finanzierung** _____ Seite 86
- Gründerinitiativen und Beratungsstellen
der Bundesländer** _____ Seite 89
- **Ausgewählte Internet-Adressen** _____ Seite 90
- **Fachbegriffe kurz und bündig** _____ Seite 93
- **Bestellfax** _____ Seite 95
- **Fragebogen** _____ Seite 96

Information und Beratung

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit

Dienstbereich Berlin
Schamhorststr. 34-37
10115 Berlin
Tel.: 0 18 88/6 15-0
Fax: 0 18 88/6 15-70 10

Dienstbereich Bonn

Villemombler Straße 76
53123 Bonn
Tel.: 0 18 88/6 15-0
Fax: 0 18 88/6 15-44 34
Internet: www.bmwi.de

Alt hilft Jung e. V. Bundesarbeitsgemeinschaft der Senior-Experten

Kennedyallee 62-70 (DSL-Gebäude)
53175 Bonn
Tel.: 02 28/377 1257
Fax: 02 28/377 1258
Internet: www.althilftjung.de

Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e. V. (ASU)

Reichsstr. 17, 14052 Berlin
Tel.: 0 30/30 06 5-0
Fax: 0 30/30 06 5-390
Internet: www.asu.de

Bundesverband der Selbständigen Deutscher Gewerbeverband e. V.

Platz vor dem Neuen Tor 4
10115 Berlin
Tel.: 0 30/2 80 491-0
Fax: 0 30/2 80 491-11
Internet: www.bds-dgv.de

Bundesnotarkammer

Burgmauer 53, 50667 Köln
Tel.: 02 21/25 68-23
Fax: 02 21/25 68-08
Internet: www.bnotk.de

Bundesrechtsanwaltskammer

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

Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e. V. (BDU)

Büro Bonn:
Zitelmannstr. 22, 53113 Bonn
Tel.: 02 28/91 61-0
Fax: 02 28/91 61-26

Büro Berlin:

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

**Beratungsagentur der
Deutschen Ausgleichsbank**
Kronenstraße 1, 10117 Berlin
Tel.: 0 30/85 08 50
Fax: 0 30/85 08 54 299
Internet: www.dta.de

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

Bundesverband Junger Unternehmen der ASU e. V. (BJU)

Reichsstr. 17, 14052 Berlin
Tel.: 0 30/30 065-0
Fax: 0 30/30 065-490
Internet: www.bju.de

Bundesverband mittelständische Wirtschaft

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

Bundesverband der Wirtschaftsberater BVW e. V.

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

Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND)

Semperstr. 51, 45138 Essen
Tel.: 0201/89 415-60
Fax: 0201/89 415-10
Internet: www.business-angels.de

Europaverband der Selbständigen Bundesverband Deutschland e. V.

Hüttenbergstr. 38-40
66538 Neunkirchen
Tel.: 0 68 21/30 62 40
Fax: 0 68 21/30 62 41
Internet: www.bvd-cedi.de

Senior Experten Service (SES)

Buschstr. 2, 53113 Bonn
Tel.: 02 28/2 60 90-0
Fax: 02 28/2 60 90-77
Internet: www.ses-bonn.de

Unternehmerverband mittelständische Wirtschaft e. V.

Rizzastr. 41, 56068 Koblenz
Tel.: 02 61/3 35 41
Fax: 02 61/1 76 89
Internet: www.umw.org

Vereinigung beratender Betriebs- und Volkswirte e. V.

Holstenstr. 15, 25335 Elmshorn
Tel.: 0 41 21/2 52 52
Fax: 0 41 21/2 58 67
Internet: www.vbv.de

Industrie- und Handelskammern (IHK)

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

**Deutschen Industrie- und
Handelskammertag (DIHK)**
Breite Straße 29, 10178 Berlin
Tel.: 0 30/20 30 8-0
Fax: 0 30/20 30 8-10 00
Internet: www.dihk.de

Handwerkskammern (HWK)

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

**Zentralverband des Deutschen
Handwerks (ZDH)**
Mohrenstr. 20/21, 10117 Berlin
Tel.: 0 30/2 06 19-0
Fax: 0 30/2 06 19-4 60
Internet: www.zdh.de

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

Die RKW-Adresse in Ihrem Bundesland erhalten Sie beim:
**Rationalisierungs- und
Innovationszentrum der
Deutschen Wirtschaft e. V. (RKW)**
Düsseldorfer Straße 40
65760 Eschborn
Tel.: 0 61 96/4 95-1
Fax: 0 61 96/4 95-304
Internet: www.rkw.de

Beratungszentren der Deutschen Ausgleichsbank (DtA)

Ein Verzeichnis aller Beratungszentren bietet die Broschüre „Gezielte Beratung für Gründer.“ DtA-Beratungszentren, Deutsche Ausgleichsbank, Bestelltelefon: 01801/24 24 00 (Infoline), Bestellfax: 02 28/831 21 30
Internet: www.dta.de

Wirtschaftsjunioren Deutschland e. V. (WJD)

Breite Straße 29, 10178 Berlin
Tel.: 0 30/20 30 15 15
Fax: 0 30/20 30 15 22
Internet: www.wjd.de

Wirtschaftsprüferkammer (KdöR)

Rauchstraße 26, 10787 Berlin
Tel.: 030/726 161-0
Fax: 030/726 161-212
Internet: www.wpk.de

Außenwirtschafts- informationen

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

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

Brancheninfos

**Institut für Handelsforschung
an der Universität zu Köln (IfH)**
Säckinger Straße 5, 50935 Köln
Tel.: 02 21/94 36 07-0
Fax: 02 21/94 36 07-99
Internet: www.ifhkoeln.de

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

Fragen Sie Ihren Steuerberater nach den
Betriebsvergleichen der DATEV.
DATEV e.V.
Paumgartnerstr. 6-14
90329 Nürnberg
Tel.: 09 11/276-0
Fax: 09 11/276-31 96
Internet: www.datev.de

Ausland:

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

Franchise

Deutscher Franchise-Verband e.V. (DFV)
Luisenstr. 41, 10117 Berlin
Tel.: 030/27 98 02-0
Fax: 030/27 98 02-15
Internet: www.dfv-franchise.de

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

**Franchise-Institut für die deutsche
Wirtschaft GmbH**
Im Seefeld 9, 31552 Rodenberg
Tel.: 0 57 23/94 44-74
Fax: 0 57 23/94 44-77
Internet: www.franchise-world.de

Gründerinnen

**Deutsches Gründerinnen Forum e. V.
(DGF)**
Frauenbetriebe Frankfurt
Hamburger Allee 96, 60486 Frankfurt
Tel.: 0 69/70 07 76
Fax: 0 69/77 30 66
Internet: www.dgfev.de

**B.F.B.M. – Bundesverband der Frau im
freien Beruf und Management e. V.**
Monheimsallee 21, 52062 Aachen
Tel.: 02 41/40 18 458
Fax: 02 41/40 18 463
Internet: www.bfbm.de

**Expertinnen-Beratungsnetz
Arbeitsstelle der Universität Hamburg**
Brucknerstr. 1, 22083 Hamburg
Tel.: 0 40/29 10 26
Fax: 0 40/29 24 89
Internet: www.expertinnen-beratungs-
netz.de

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

Hightech-Gründer

**Arbeitsgemeinschaft Deutscher Techno-
logie- und Gründerzentren e. V.**
Rudower Chaussee 29, 12489 Berlin
Tel.: 0 30/63 92 62 21
Fax: 0 30/63 92 62 22
Internet: www.adt-online.de

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

**Deutschland innovativ
Prof. Dr. Klaus Palme
Institut der deutschen Wirtschaft Köln**
Gustav-Heinemann-Ufer 84-88
50968 Köln
Tel.: 02 21/49 81-1
Fax: 02 21/49 81-591
Internet: www.deutschland-innovativ.de

INSTI-Projektmanagement
Institut der deutschen Wirtschaft Köln
Gustav-Heinemann-Ufer 84-88
50968 Köln
Tel.: 02 21/49 81-812
Fax: 02 21/49 81-591
Internet: www.insti.de

Kooperationen

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

**BC-Net (Business Cooperation
Network)
Vertretung der Europäischen
Kommission in Deutschland**
Unter den Linden 78, 10117 Berlin
Tel.: 0 30/22 80 20 00
Fax: 0 30/22 80 22 22
Fax: 00 32 2/296 25 72
Internet: www.eu-kommission.de

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

**Unternehmens-Beteiligungs-Agentur
der Deutschen Ausgleichsbank**
Kronenstraße 1, 10117 Berlin
Tel.: 0 30/8 50 85 41 12
Fax: 0 30/8 50 85 42 20
Internet: www.dta.de

**IHK-Gesellschaft zur Förderung der
Außenwirtschaft und der Unterneh-
mensführung mbH**
Breite Straße 29, 10178 Berlin
Tel.: 0 30/20 30 8-23 51
Fax: 0 30/20 30 8-23 66
Internet: www.ihk-gmbh.com

**Kooperationsbörse des Deutschen
Industrie- und Handelskammertages
(DIHK)**
Breite Straße 29, 10178 Berlin
Tel.: 0 30/203 08-0
Fax: 0 30/203 08-10 00
Internet: www.dihk.de

**Kooperationsbörse des Rationalisie-
rungs- und Innovationszentrums der
Deutschen Wirtschaft e. V. (RKW) e. V.**
Abt. Internationale Beziehungen
Düsseldorfer Str. 40, 65760 Eschborn
Tel.: 0 61 96/4 95-220
Fax: 0 61 96/4 95-305
Internet: www.rkw.de

Finanzierung

Information und Förderhilfen

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit

Förderdatenbank im Internet:

<http://db.bmwi.de>
bzw. www.bmwi.de

Förderberatung

Scharnhorststr. 34–37, 10115 Berlin
Tel.: 0 18 88/6 15-76 49, -76 55
Fax: 0 18 88/6 15-70 33

Deutsche Ausgleichsbank (DtA)

53179 Bonn

Info-Line 018 01/24 24 00

Fax: 02 28/831 21 30
Internet: www.dta.de

DtA-Niederlassung Berlin

Kronenstr. 1, 10117 Berlin
Tel.: 0 30/8 50 85-0
Fax: 0 30/8 50 85-42 99

Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)

Palmengartenstr. 5-9
60325 Frankfurt/Main
Tel.: 0 69/74 31-3747
Fax: 0 69/74 31-29 44
Internet: www.kfw.de

KfW-Niederlassung Berlin

Beratungszentrum
Behrenstr. 31, 10117 Berlin
Tel.: 0 30/202 64 50 50
Fax: 0 30/202 64 51 92

Verband der Bürgschaftsbanken

Adenauerallee 148, 53113 Bonn
Tel.: 02 28/9 76 88 86
Fax: 02 28/9 76 88 82
Internet: www.vdb-info.de

Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e. V. (BVK)

Reinhardtstr. 27c, 10117 Berlin
Tel.: 0 30/30 69 82-0
Fax: 0 30/30 69 82-20
Internet: www.bvk-ev.de

Steuerfragen

Örtliche Finanzämter und steuerberatende Berufe

Steuerberater

Die Adresse Ihrer zuständigen Landessteuerberaterkammer erhalten Sie bei:

Bundessteuerberaterkammer

Neue Promenade 4, 10178 Berlin
Tel.: 030/24 00 87-0
Fax: 030/24 00 87-99
Internet: www.bstbk.de

Die jeweilige Landessteuerberaterkammer hilft Ihnen bei der Suche nach einem Steuerberater.

Forschung Innovation

Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF)

Heinemannstr. 2, 53175 Bonn
Tel.: 0 18 88/57-0
Fax: 0 18 88/57-52 70
Internet: www.bmbf.de

Auskunftsstelle BMBF-Förderung PTJ

Wallstr. 17–22, 10179 Berlin
Tel.: 0 30/2 01 99-4 17,-4 19
Fax: 0 30/2 01 99-4 70
Internet: www.fz-juelich.de/ptj

Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)

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

tbg Technologie-Beteiligungsgesellschaft mbH der DtA

Ludwig-Erhard-Platz 1-3, 53179 Bonn
Tel.: 02 28/8 31-22 90
Fax: 02 28/8 31-24 93

Büro Berlin

Kronenstraße 2, 10117 Berlin
Tel.: 030/850 85-42 38
Fax: 030/850 85-43 14
Internet: www.tbgonn.de

gbb-Beteiligungs-AG

Kronenstr. 1, 10117 Berlin
Tel.: 030/850 85-47 03

Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungsvereinigungen –

Otto von Guericke e. V. (AiF)

Geschäftsstelle Berlin
Tschaikowskistr. 49, 13156 Berlin
Tel.: 0 30/4 81 63-4 51
Fax: 0 30/4 81 63-4 01
Internet: www.aif.de

Fraunhofer Services

Torstr. 49, 10119 Berlin
Tel.: 0 30/44 02 10-15
Fax: 0 30/44 02 40-85
Internet: www.fhms.de

Umweltschutz

BINE-Informationsdienst

Mechenstraße 57, 53129 Bonn
Tel.: 02 28/923 79-0
Fax: 02 28/923 79-29
Internet: [bine.fiz-karlsruhe](http://bine.fiz-karlsruhe.de)

Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)

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

Deutsche Ausgleichsbank (DtA)

Ludwig-Erhard-Platz 1-3, 53179 Bonn
Info-Line 0 18 01/24-24 00
Fax: 02 28/8 31-22 55
Internet: www.dta.de

Beratungsförderung

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)

Frankfurter Straße 29-35
65760 Eschborn
Tel.: 0 61 96/908-570
Fax: 0 61 96/908-800
Internet: www.bafa.de

Leitstellen:

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

IHK-Gesellschaft zur Förderung der Außenwirtschaft und der Unternehmensführung mbH

Breite Straße 29, 10178 Berlin
Tel.: 030/20 30 8-23 53 oder 23 94
Fax: 030/20 30 8-23 52

Weitere Stellen sind:

Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH)

Mohrenstr. 20/21, 10117 Berlin
Tel.: 0 30/2 06 19-340
Fax: 0 30/2 06 19-343
Internet: www.zdh.de

Leitstelle für Gewerbeförderungsmittel des Bundes

Gothaer Allee 2, 50969 Köln
Tel.: 02 21/36 25 17
Fax: 02 21/36 25 12
Internet: www.leitstelle.org

Förderungsgesellschaft des BDS-DGV mbH für die gewerbliche Wirtschaft und Freie Berufe

August-Bier-Straße 18, 53129 Bonn
Tel.: 02 28/21 00 33-34
Fax: 02 28/21 18 24
Internet: www.bds-dgv.de

Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V.

Haus des Handels
Am Weidendamm 1A, 10117 Berlin
Tel.: 0 30/59 00 99-520
Fax: 0 30/59 00 99-460
Internet: www.bga.de

Interhoga

Gesellschaft zur Förderung des Deutschen Hotel- und Gaststättengewerbes mbH

Bürgerstr. 21, 53173 Bonn
Tel.: 02 28/82 00 837
Fax: 02 28/36 69 51
Internet: www.interhoga.de

Bundesverband Güterkraftverkehr, Logistik und Entsorgung (BGL) e. V.

Breitenbachstr. 1
60487 Frankfurt am Main
Tel.: 0 69/79 19-0
Fax: 0 69/79 19-2 27
Internet: www.bgl-ev.de

Für den Agrarbereich (nur Energieeinsparen) ist folgende Leitstelle zuständig:

Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung

Adickesallee 40, 60322 Frankfurt/Main
Tel.: 0 69/15 64-3 32
Fax: 0 69/15 64-4 44
Internet: www.ble.de

Messeförderung In- und Ausland

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit Bonn/Berlin

Eine Übersicht der von der Bundesregierung geförderten In- bzw. Auslandsmessen sowie der aktuellen Förderkonditionen gibt:

Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e. V. (AUMA)

Littenstr. 9, 10179 Berlin
Tel.: 0 30/24 00-0
Fax: 0 30/24 000-263
Internet: www.auma.de

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)

Frankfurter Straße 29-35
65760 Eschborn
Tel.: 0 61 96/9 08-0
Fax: 0 61 96/9 08-800
Internet: www.bafa.de

Förderprogramme der Länder

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

Baden-Württemberg

Bürgerschaftsbank Baden-Württemberg GmbH

Werastr. 15, 70182 Stuttgart
Tel.: 07 11/16 45-6
Fax: 07 11/16 45-777
Internet: www.buergerschaftsbank.de

Landeskreditbank Baden-Württemberg Förderbank (L-Bank)

Schlossplatz 10, 76113 Karlsruhe
Tel.: 07 21/150-0
Fax: 07 21/150-10 01
Internet: www.l-bank.de

Bayern

Bayerische Landesanstalt für Aufbaufinanzierung (Lfa)

Königinstr. 17, 80539 München
Tel.: 0 18 01/21 24 24
Fax: 0 89/21 24-22 16
Internet: www.lfa.de

Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH

Bruderstr. 7, 80538 München
Tel.: 0 89/21 98-02
Fax: 0 89/21 98-255 55
www.baybg.de

Kreditgarantiegemeinschaft für den Handel GmbH in Bayern

Briener Straße 45, 80333 München
Tel.: 0 89/55 11 81 36
Fax: 0 89/59 41 86
Internet: www.kgg-handel.de

Kreditgarantiegemeinschaft des Hotel- und Gaststättengewerbes in Bayern GmbH

Königinstr. 17, 80539 München
Tel.: 0 89/21 24-22 70
Fax: 0 89/21 24-25 86
Internet: www.lfa.de

Kreditgarantiegemeinschaft des bayerischen Handwerks GmbH

Max-Josef-Straße 4, 80333 München
Tel.: 0 89/54 58 57-0
Fax: 0 89/54 58 57-25
Internet: www.kgg-handwerk.de

Berlin

Investitionsbank Berlin Abt. IB3 – Wirtschaftsförderung

Bundesallee 210, 10719 Berlin
Tel.: 0 30/21 25-47 47
Fax: 0 30/21 25-46 46
Internet: www.investitionsbank.de

BBB Bürgerschaftsbank zu Berlin – Brandenburg GmbH

Schillstr. 9/10, 10785 Berlin
Tel.: 0 30/31 10 04-0
Fax: 0 30/31 10 04-55
Internet: www.buergerschaftsbank-berlin.de

Brandenburg

Bürgerschaftsbank Brandenburg GmbH (BBB)

Schwarzschild-Straße 94,
14480 Potsdam
Tel.: 03 31/6 49 63-0
Fax: 03 31/6 49 63-21
Internet: www.buergerschaftsbank-brandenburg.de

InvestitionsBank des Landes Brandenburg (ILB)

Steinstr. 104-106, 14480 Potsdam
Tel.: 03 31/6 60-0
Fax: 03 31/6 60-12 34
Internet: www.ilb.de

Bremen

Bürgerschaftsbank Bremen GmbH

Balgebrückstr. 3-5, 28195 Bremen
Tel.: 04 21/33 52 33
Fax: 04 21/33 52 355
Internet:
www.buergerschaftsbank-bremen.de

Bürgerschaftsbank des bremischen Handwerks GmbH

Ansgaritorstr. 24, 28195 Bremen
Tel.: 04 21/3 05 00-39
Fax: 04 21/3 05 00-10

Hamburg

BürgerschaftsGemeinschaft Hamburg GmbH

Habichtstr. 41, 22305 Hamburg
Tel.: 0 40/61 17 00-0
Fax: 0 40/61 17 00-19
Internet: www.bg-hamburg.de

Hessen

Bürgerschaftsbank Hessen GmbH

Bahnhofstraße 63, 65185 Wiesbaden
Tel.: 06 11/15 07-0
Fax: 06 11/15 07-22
Internet: www.bb-h.de

Investitionsbank Hessen AG (IBH)

Schumannstraße 4-6
60325 Frankfurt am Main
Tel.: 06 11/7 74-0
Fax: 06 11/7 74-2 65
Internet: www.hlt.de

Mecklenburg-Vorpommern**Bürgerschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern GmbH**

Am Grünen Tal 19, 19063 Schwerin
Tel.: 03 85/39 55 5-0
Fax: 03 85/39 55 5-36
Internet: www.buergerschaftsbank-mv.de

Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern

Werkstr. 213, 19061 Schwerin
Tel.: 03 85/63 63-0
Fax: 03 85/63 63-12 12
Internet: www.lfi-mv.de

Niedersachsen**Niedersächsische Landestreuhandstelle für Wirtschaftsförderung**

Hamburger Allee 4, 30161 Hannover
Tel.: 05 11/3 61-57 80
Fax: 05 11/3 61-92 97
Internet: www.lts-nds.de

Niedersächsische Bürgerschaftsbank (NBB) GmbH

Schiffgraben 33, 30175 Hannover
Tel.: 05 11/3 37 05-0
Fax: 05 11/3 37 05-55
Internet: www.nbb-hannover.de

Nordrhein-Westfalen**Bürgerschaftsbank NRW GmbH**

Hellersbergstr. 18, 41460 Neuss
Tel.: 0 21 31/51 07-0
Fax: 0 21 31/51 07-222
Internet: www.bb-nrw.de

Investitions-Bank NRW Zentralbereich der Westdeutschen Landesbank

Heerdter Lohweg 35, 40549 Düsseldorf
Tel.: 02 11/8 26-09
Fax: 02 11/8 26-118 00
Internet: www.ibnrw.de

Rheinland-Pfalz

Kredit-Garantiegemeinschaft des rheinland-pfälz. Handwerks GmbH
Am Altenhof 15, 67655 Kaiserslautern
Tel.: 06 31/36 77-132
Fax: 06 31/36 77-180

Investitionsbank- und Strukturbank Rheinland-Pfalz GmbH (ISB)

Holzhofstr. 4, 55116 Mainz
Tel.: 0 61 31/9 85-0
Fax: 0 61 31/9 85-299
Internet: www.isb.rlp.de

Saarland**Bürgerschaftsbank Saarland GmbH Kreditgemeinschaft für Industrie, Handel und Freie Berufe**

Johannisstr. 2, 66111 Saarbrücken
Tel.: 06 81/30 33-0
Fax: 06 81/30 33-100
Internet: www.bbs-saar.de

Bürgerschaftsgesellschaft des saarländischen Handwerks mbH

Johannisstr. 2, 66111 Saarbrücken
Tel.: 06 81/30 33-0
Fax: 06 81/30 33-100
Internet: www.bghw-saar.de

Saarländische Investitionskreditbank AG (SIKB)

Johannisstr. 2, 66111 Saarbrücken
Tel.: 06 81/30 33-0
Fax: 06 81/30 33-100
Internet: www.sikb.de

Sachsen**Bürgerschaftsbank Sachsen GmbH**

Anton-Graff-Straße 20, 01309 Dresden
Tel.: 03 51/44 09-0
Fax: 03 51/44 09-450
Internet: www.bbs-sachsen.de

Sächsische Aufbaubank GmbH

Pirmaische Straße 9, 01069 Dresden
Tel.: 03 51/49 10-0
Fax: 03 51/49 10-40 00
Internet: www.sab.sachsen.de

Sachsen-Anhalt**Bürgerschaftsbank Sachsen-Anhalt GmbH (BBST)**

Große Diesdorferstraße 228
39108 Magdeburg
Tel.: 03 91/7 37 52-0
Fax: 03 91/7 37 52-35
Internet: www.bb-sachsen-anhalt.de

Landesförderinstitut Sachsen-Anhalt

Domplatz 12, 39104 Magdeburg
Tel.: 03 91/5 89-17 45
Fax: 03 91/5 89-17 54
Internet: www.lfi-lsa.de

Schleswig-Holstein**Bürgerschaftsbank Schleswig-Holstein GmbH**

Muhliusstr. 38, 24103 Kiel
Tel.: 04 31/59 38-0
Fax: 04 31/59 38-170
Internet: www.buergerschaftsbank-sh.de

Investitionsbank Schleswig-Holstein Förderberatung Wirtschaft

Fleethörn 29-31, 24103 Kiel
Tel.: 04 31/900-33 33
Fax: 04 31/900-33 00
Internet: www.ibank-sh.de

Thüringen**Bürgerschaftsbank Thüringen GmbH**

Hirschlachufer 72, 99084 Erfurt
Tel.: 03 61/21 35-0
Fax: 03 61/21 35-100
Internet: www.bb-thueringen.de

Thüringer Aufbaubank

Gorkistraße 9, 99084 Erfurt
Tel.: 03 61/74 47-0
Fax: 03 61/74 47-2 01
Internet: http://tab.th-online.de

Gründerinitiativen und Beratungsstellen der Bundesländer

Baden-Württemberg

Ifex Informationszentrum für Existenzgründungen
c/o Landesgewerbeamt
Baden-Württemberg
Willi-Bleicher-Straße 19, 70174 Stuttgart
Tel.: 07 11/123-27 86
Fax: 07 11/123-27 54
Internet: www.newcome.de

Bayern

Bayerisches Staatsministerium Wirtschaft, Verkehr und Technologie
Prinzregentenstr. 28, 80538 München
Tel.: 0 89/21 62-01
Fax: 0 89/21 62-27 60
Internet: www.stmwvt.bayern.de
Veröffentlicht u. a. Broschüre „Existenzgründung in Bayern“

Berlin

Gründungsoffensive mit mehr als 80 Beratungs- und Serviceeinrichtungen.
„Gründungsführer Berlin“ abrufbar im Internet unter www.berlin.de

Senatsverwaltung für Wirtschaft, Arbeit und Frauen
Martin-Luther-Straße 105, 10820 Berlin
Tel.: 0 30/90 13-0
Fax: 0 30/90 13-82 81
Existenzgründertelefon:
0 30/90 13-84 44 oder 0 30/9013-8115

Brandenburg

Informationen zu Existenzgründungen (Ansprechpartner, Veröffentlichungen) sind erhältlich beim
Wirtschaftsministerium des Landes Brandenburg
Referat Existenzgründungen
Heinrich-Mann-Allee 107
14473 Potsdam
Tel.: 03 31/8 66-15 42/-15 52
Fax: 03 31/8 66-15 83
Internet: www.agil-brandenburg.de

Bremen

B.E.G.IN Gründungsleitstelle
RKW Bremen GmbH
Langenstr. 6-8, 28195 Bremen
Tel.: 04 21/32 34 64-12
Fax: 04 21/32 62 18
Internet: www.begin24.de

Hamburg

Über die H.E.I. - Geschäftsstelle bekommen Sie Adressen und Ansprechpartner zu allen wichtigen Informationsquellen.
Hamburger Initiative für Existenzgründungen und Innovationen H. E. I.
Habichtstr. 41, 22305 Hamburg
Tel.: 0 40/61 17 00-0
Fax: 0 40/61 17 00-19
Internet: www.gruenderhaus.de
Gründertelefon: 0 40/61 17 00-0

Hessen

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

InvestitionsBank Hessen AG (IBH)
BeratungsZentrum
Schumannstraße 4-6,
60325 Frankfurt am Main
Tel.: 0 69/13 38 50-0
Fax: 0 69/13 38 50 55
Internet: www.ibh-hessen.de

Mecklenburg-Vorpommern

Existenzgründerleitstelle im Wirtschaftsministerium Mecklenburg-Vorpommern, Ref. 501
Johannes-Stelling-Straße 14
19053 Schwerin
Existenzgründertelefon:
Tel.: 03 85/5 88-58 00
Fax: 03 85/5 88-58 61
Internet: www.gruenderportal-mv.de

Niedersachsen

Niedersächsische Treuhandstelle für Wirtschaftsförderung Infoservice-Center
Hamburger Allee 4, 30161 Hannover
Tel.: 05 11/361 55 48
Fax: 05 11/361 92 86
Internet: www.lts-nds.de

Nordrhein-Westfalen

Gründungs-Offensive NRW („GO!“)
Gesellschaft für Wirtschaftsförderung NRW
Kavalleriestr. 8-10, 40213 Düsseldorf
Infoline 01 80/13 01 300
Internet: www.go-online.nrw.de

Rheinland-Pfalz

Existenzgründerinnentelefon des Ministeriums für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau
Tel.: 0 61 31/16 40 40
Mittwochs 15-18 Uhr

Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) GmbH
Holzhofstr. 4, 55116 Mainz
Tel.: 0 61 31/985-0
Fax: 0 61 31/985-299
Existenzgründertelefon:
0 61 31/985-333
Internet: www.isb.rlp.de

Saarland

Saarland Offensive für GründerInnen (SOG)
Ministerium für Wirtschaft
Referat E/1
Am Stadtgraben 6-8
66111 Saarbrücken
Tel.: 06 81/5 01-41 83 / 42 18
Fax: 06 81/5 01-42 93
Internet: www.sog.saarland.de und www.saarland.de

Leistungsangebot: Saar Online Gründerzentrum, Förderprogramme, Veranstaltungshinweise, allgemeine Informationen.

Sachsen

Informationen zu Ansprechpartnern von Existenzgründungsberatungsstellen und Gründerinitiativen sowie die Broschüre „Förderfibel Sachsen“ sind erhältlich beim

Sächsischen Staatsministerium für Wirtschaft und Arbeit
Referat 24
Wilhelm-Buck-Str. 2, 01097 Dresden
Tel.: 03 51/5 64-80 60
Fax: 03 52/5 64-80 69
Internet: www.sachsen.de

Sachsen-Anhalt

Beratung für Existenzgründer durch ego. - Existenzgründungsoffensive in Sachsen-Anhalt
Kantstr. 5, 39104 Magdeburg
Infoline: 08 00/07 07 700
Fax: 03 91/56 89 950
Internet: www.ego-on.de

Schleswig-Holstein

Investitionsbank Schleswig-Holstein
Fleethörn 29-31, 24103 Kiel
Beratung für Existenzgründerinnen:
Tel.: 04 31/900-33 63
Beratung für Existenzgründungen:
Tel.: 04 31/900-33 68
Fax: 04 31/900 - 32 07

Thüringen

Stiftung für Technologie- und Innovationsförderung Thüringen
Mainzerhofstr. 10, 99084 Erfurt
Tel.: 03 61/78 92 3-0
Fax: 03 61/78 92 3-45
Internet: www.stift.com

Ausgewählte Internet-Adressen

90

Wer?	Was?	Wo?
Allgemeine Gründungsinformationen		
Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit	<ul style="list-style-type: none"> ● Informationen zur Existenzgründung, -sicherung und Unternehmensführung ● Online-Programme (z. B. Businessplan) 	www.bmwi.de www.bmwi-softwarepaket.de
Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit/ Focus- Online	<ul style="list-style-type: none"> ● Internet-Akademie für Existenzgründer ● Links zu jeweils wichtigen Experten, Datenbanken, Institutionen etc. 	www.focus.de/existenzgruendung
Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit/DtA Deutsche Ausgleichsbank (DtA)	<ul style="list-style-type: none"> ● Online-Experten-Forum 	www.aus-fehlern-lernen.info
Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) e.V.	<ul style="list-style-type: none"> ● Gründerzentrum 	www.dta.de
Vereinigung beratender Betriebs- und Volkswirte e. V.	<ul style="list-style-type: none"> ● Datenbank mit Adressen von Unternehmensberatern 	www.bdu.de
Bundesverband junger Unternehmer (BjU)	<ul style="list-style-type: none"> ● Hinweise zu Existenz- und Aufbauberatung, Unternehmensbörse 	www.vbv.de
Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND)	<ul style="list-style-type: none"> ● Gründerwerkstatt 	www.bju.de
Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK)	<ul style="list-style-type: none"> ● Kontaktvermittlung zwischen Gründern und Business Angels 	www.business-angels.de
Bundesverband der Freien Berufe	<ul style="list-style-type: none"> ● Kooperationsbörse, Sachverständige, Technologiebörse 	www.dihk.de
Alt hilft Jung e. V.	<ul style="list-style-type: none"> ● Informationen und Links für Existenzgründer 	www.freie-berufe.de/
Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit/ VDI/VDE-IT	<ul style="list-style-type: none"> ● Seniorberater ● Gründerleitfaden 	www.althilftjung.de www.gruenderleitfaden.de
Ausschreibungen und öffentliche Aufträge		
Bundesausschreibungsblatt	<ul style="list-style-type: none"> ● Online-Recherchemöglichkeiten zu ausgeschriebenen öffentlichen Aufträgen 	www.bundesausschreibungsblatt.de
Branchendienst „Bauwirtschaftliche Informationen“	<ul style="list-style-type: none"> ● bundesweite Recherche zu aktuellen Ausschreibungen für die Bauwirtschaft 	www.bauwi.de
Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfa)	<ul style="list-style-type: none"> ● Informationen zu internationalen Ausschreibungen 	www.bfai.com
Brancheninformationen		
Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln	<ul style="list-style-type: none"> ● Betriebsvergleiche, Markt- und Unternehmensanalysen 	www.ifhkoeln.de
Statistisches Bundesamt Deutschland	<ul style="list-style-type: none"> ● Statistisches Material zu verschiedenen Branchen 	www.statistik-bund.de
Genios Wirtschaftsdatenbanken	<ul style="list-style-type: none"> ● Wirtschaftsdatenbank (kostenpflichtig) 	www.genios.de
GfK AG, Ipsos SA, Sifo Interactiv u.a.	<ul style="list-style-type: none"> ● internationale Online-Nutzungsdaten zu Internet und digitalen Medien 	www.mmxieurope.com
Deutscher Multimediaverband	<ul style="list-style-type: none"> ● Multimedia Daten 	www.dmmv.de
Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH)	<ul style="list-style-type: none"> ● Informationen zum Deutschen Handwerk 	www.zdh.de
Electronic Business		
Kompetenzzentren Electronic Commerce	<ul style="list-style-type: none"> ● Informationen zu Electronic Commerce ● Links zu allen Kompetenzzentren 	www.bmwi-netzwerk-ec.de
Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit und Impulse.de	<ul style="list-style-type: none"> ● E-Business-Academy 	www.impulse.de
Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit	<ul style="list-style-type: none"> ● Betriebssysteme, Digitale Signatur, Homebanking usw. 	www.sicherheit-im-internet.de/
Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik	<ul style="list-style-type: none"> ● Ziele, Schnittstellenspezifikationen und Anwendungsbeispiele 	www.bsi.bund.de

Existenzgründerinnen

Deutsches Gründerinnen Forum Bundesverband der Frau im freien Beruf und Management e. V. (B.F.B.M.)	<ul style="list-style-type: none"> ● Informationen für Unternehmerinnen und Gründerinnen ● Netzwerk von Unternehmerinnen, Vorträge und Workshops 	www.zfw.de www.bfbm.de
Experten beraten Newcomerinnen	<ul style="list-style-type: none"> ● Vermittlung zu Gründungsberaterinnen 	www.expertinnen-beratungsnetz.de

Export/Außenwirtschaft

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit	<ul style="list-style-type: none"> ● IXPOS - Das Außenwirtschaftsportal 	www.IXPOS.de
AUMA - Verband der deutschen Messewirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> ● nationale und internationale Messedaten 	www.auma.de
Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai)	<ul style="list-style-type: none"> ● umfangreiches Informationsangebot 	www.bfai.com
Auswärtiges Amt	<ul style="list-style-type: none"> ● Länderinformationen 	www.auswaertigesamt.de
Bundesverband des Deutschen Exporthandels e.V.	<ul style="list-style-type: none"> ● Datenbank über Aktivitäten der Mitglieder 	www.bdex.de
AKA Ausfuhrkreditgesellschaft mbH	<ul style="list-style-type: none"> ● Exportkredite, Bürgschaften u.a. 	www.akabank.de

Förderprogramme/Finanzierung

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit	<ul style="list-style-type: none"> ● Förderdatenbank ● aktuelle Förderprogramme des Bundes, der Länder und der EU für die gewerbliche Wirtschaft ● Vernetzung mit den jeweiligen Programmgebern 	http://db.bmwi.de
Deutsche Ausgleichsbank (DtA)	<ul style="list-style-type: none"> ● DtA-Programme 	www.dta.de
Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)	<ul style="list-style-type: none"> ● KfW-Programme 	www.kfw.de
Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF)	<ul style="list-style-type: none"> ● Forschungsförderung 	www.bmbf.de
Verband der Bürgschaftsbanken	<ul style="list-style-type: none"> ● Ausfallbürgschaften und Beteiligungsgarantien 	www.vdb-info.de

Franchise

Franchise-Institut für die deutsche Wirtschaft GmbH	<ul style="list-style-type: none"> ● Informationen, Adressen, Links für Franchise-Geber und -Nehmer 	www.franchise-world.de
Deutscher Franchise-Verband	<ul style="list-style-type: none"> ● Informationen für Franchise-Geber und -Nehmer 	www.dfv-franchise.de
Deutscher Franchise-Nehmer Verband e. V.	<ul style="list-style-type: none"> ● Zusammenschluss von Rechtsanwälten und Hochschullehrern, die auf Franchiserecht spezialisiert sind 	www.franchiserecht.de
Franchise-Net-Informationsbörse	<ul style="list-style-type: none"> ● Angebote und Adressen für potenzielle Franchisenehmer 	www.franchise-net.de

Gründungen aus der Hochschule

Exist	<ul style="list-style-type: none"> ● Darstellung der Exist-Projekte 	www.exist.de
Gründernetzwerk Köln	<ul style="list-style-type: none"> ● Gründerportraits, Gründerforum mit Mailing-Liste 	www.gruenderzeit.de
Betriebswirtschaftliches Institut für empirische Gründungs- und Organisationsforschung e. V. (bifego)	<ul style="list-style-type: none"> ● Entwicklungen der Gründungsforschung 	www.bifego.de

Gründerportale auf Länderebene (Auswahl)

(Saarland Online Gründerzentrum) Die Saarland Offensive für Gründer (SOG)	<ul style="list-style-type: none"> ● Gründungsschritte, Beratung, Gründerinnen, Hochschulgründer 	www.sog.saarland.de
Sachsen-Anhalt	<ul style="list-style-type: none"> ● Existenzgründungsoffensive Sachsen-Anhalt 	www.ego-on.de
GO! Nordrhein-Westfalen	<ul style="list-style-type: none"> ● Gründungsoffensive NRW 	www.go-online.nrw.de
Brandenburg	<ul style="list-style-type: none"> ● Tipps für Existenzgründer 	www.agil-brandenburg.de
Mecklenburg-Vorpommern	<ul style="list-style-type: none"> ● Gründerportal 	www.gruenderportal-mv.de

Wer?	Was?	Wo?
Kapitalbeteiligungen		
Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e. V.	<ul style="list-style-type: none"> ● Verzeichnis über Beteiligungsgesellschaften ● Recherchemöglichkeit zu Beteiligungskapitalgebern 	www.bvk-ev.de
Technologie-Beteiligungs-Gesellschaft der Deutsche Ausgleichsbank Deutsches Eigenkapitalforum	<ul style="list-style-type: none"> ● Technologie-Beteiligungsgesellschaft ● Vermittlung von Kontakten zwischen Eigenkapitalsuchenden und Beteiligungskapitalanbietern 	www.tbgbonn.de www.eigenkapitalforum.de
Kooperationen		
Unternehmens-Beteiligungs-Agentur der Deutschen Ausgleichsbank Deutscher Industrie- und Handelskammertag	<ul style="list-style-type: none"> ● vermittelt Kooperationspartner für KMU ● Kooperationsbörse 	www.dta.de www.dihk.de
Patente/Innovationen		
Arbeitsgemeinschaft Deutscher Technologie- und Gründerzentren e. V.	<ul style="list-style-type: none"> ● Informationen über Innovationszentren, Technologie- und Gründerzentren, Wissenschaftsparks und dort ansässige Unternehmen und Einrichtungen 	www.adt-online.de
Deutschland Innovativ (Institut der deutschen Wirtschaft Köln)	<ul style="list-style-type: none"> ● Service und Links rund um Innovationen 	www.deutschland-innovativ.de
Deutschen Patentamt	<ul style="list-style-type: none"> ● alle bestehende und verfügbare Patente, Formulare (z. B. Antrag Markenschutz) zum downloaden 	www.dpma.de
Institut der deutschen Wirtschaft Köln INSTI-Netzwerk	<ul style="list-style-type: none"> ● Datenbank mit Adressen von privaten und öffentlichen Beratungseinrichtungen zur Förderung unternehmerischer Innovationen 	www.insti.de
Patentserver des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF)	<ul style="list-style-type: none"> ● Patente: Anmeldung, Kosten, Förderung, Patentanwälte, bestehende Patente etc. 	www.patente.bmbf.de
IBM Patentserver	<ul style="list-style-type: none"> ● Internationale Patentdatenbank 	www.delphian.com
Patentanwälte	<ul style="list-style-type: none"> ● Datenbank mit Adressen von Patentanwälten 	www.patentanwalt-suche.de
Technikzentrum Lübeck	<ul style="list-style-type: none"> ● „Fahrplan“ für technologieorientierte Gründer 	www.tzl.de/tou-planer
Zentrum für Innovation und Technik in NRW	<ul style="list-style-type: none"> ● Technologie-Marktstudien 	www.zenit.de
Recht		
Forum Deutsches Recht Industrie- und Handelskammer Aachen	<ul style="list-style-type: none"> ● Rechtssprechungen, aktuelle Entwicklungen u.a. ● Musterverträge zu Personal, Lieferanten, Gesellschaftern u.a. 	www.recht.de www.ihk-aachen.de
Unternehmensnachfolge		
„nexit“-Initiative	<ul style="list-style-type: none"> ● Informationen für Nachfolger und Unternehmer ● verschiedene Börsen 	www.nexit.org
Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit	<ul style="list-style-type: none"> ● Unternehmensnachfolge Online 	www.bmwi-softwarepaket.de
Weiterbildung		
KURS Aus- und Weiterbildungsangebote	<ul style="list-style-type: none"> ● größte Online-Datenbank über Aus- und Weiterbildungsangebote 	www.arbeitsamt.de
Weiterbildungsinformationssystem WIS	<ul style="list-style-type: none"> ● aktuelle berufliche Weiterbildungsangebote 	www.wis.ihk.de
Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit/BMBF	<ul style="list-style-type: none"> ● Informationen zum Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz 	www.meister-bafoeg.info

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 Kreditzusage nicht in Anspruch genommene, Darlehensbeträge fällig.

Betriebsergebnis

Ergebnis des betrieblichen Leistungsprozesses (Gewinn oder Verlust). Das Betriebsergebnis wird durch die Gegenüberstellung von Kosten und Betriebserträgen (aus der rein betrieblichen Tätigkeit hervorgehende Erträge) ermittelt.

Betriebsmittel

Materielle Güter, die neben anderen Faktoren wie menschliche Arbeitsleistung und Werkstoffen, zur Produktion erforderlich sind, aber nicht Bestandteile des Endprodukts werden. Beispiele: Gebäude, Maschinen, Werkzeug, aber auch Rechte (Patente).

Bilanz

Gegenüberstellung der Vermögensgegenstände und der Schulden einer Unternehmung zu einem bestimmten Stichtag in Kontenform. Auf der linken Seite werden die Aktiva oder Vermögenswerte (Kapitalverwendung) und auf der rechten Seite die Passiva oder Schuldenbestände (Kapitalherkunft) aufgeführt.

Bonität

Kreditwürdigkeit, gesicherter Ruf eines Schuldners, in der Zukunft seinen Zahlungsverpflichtungen in vollem Umfang

nachkommen zu können. Auskünfte über die Bonität eines Geschäftspartners erteilen Banken und Auskunfteien.

Buchwert

Vermögens- und Schuldenanteile 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-Plan

Strukturierte und detaillierte Beschreibung einer Geschäftsidee. Der Business-Plan beinhaltet neben dem Unternehmenskonzept, der Beschreibung der persönlichen Qualifikationen, den Unternehmensdaten, der Markt- und -Konkurrenzanalyse, der Marketingstrategie und der Schilderung der Zukunftsaussichten eine Plan-Bilanz, eine Plan-Gewinn- und Verlustrechnung, einen Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan sowie eine Liquiditätsvorschau.

Effektivzins

Zinsgröße, ausgedrückt in Prozent, die die mit einem Kapitaleinsatz erzielte Rentabilität bzw. die mit einer Kapitalaufnahme verbundenen Kosten wiedergibt. Die bei einer Kreditaufnahme zusätzlich zum Nominalzins zu entrichtenden Gebühren, Spesen etc. werden in Prozentwerte umgerechnet und zum Nominalzins addiert. Der Effektivzins berücksichtigt insbesondere auch die Kostenerhöhung durch eine verzögerte Tilgungsverrechnung des Kreditinstituts. 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 i.d.R. Eigenkapital in Höhe von 15 % 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.

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.

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 ist der Personalausweis oder Pass vorzulegen sowie unter Umständen erforderliche besondere Genehmigungen (Konzessionen, Handwerkskarte etc.). Mit der Gewerbeanmeldung werden das Finanzamt, die Berufsgenossenschaft, das Statistische Landesamt, die Handwerkskammer bzw. die Industrie- und Handelskammer automatisch über die Gewerbeausübung informiert.

Gewerbsteuer

Besteuert den Ertrag von Gewerbebetrieben. Heheberechtigt 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 Gewerbsteuer fällt je nach Höhe des Hebesatzes regional verschieden hoch aus. Die Gewerbsteuer ist vierteljährlich zu entrichten.

GuV-Rechnung

Periodische Erfolgsrechnung, die Aufwendungen und Erträge einer Abrechnungsperiode zur Ermittlung des Unternehmenserfolges gegenüberstellt. Die GuV ist Teil des Jahresabschlusses. Die Gewinn- und Verlustrechnung weist nicht nur die Höhe, sondern auch die Quellen des Unternehmenserfolges auf und erklärt dadurch dessen Zustandekommen.

Haftungsfreistellung

Bei geringen Sicherheiten kann die Hausbank für die ERP-, KfW- und DtA-Finanzierung in den neuen Ländern eine bis zu 50-prozentige Haftungsfreistellung beantragen, in den alten Ländern bis zu 40-prozentig. In der Regel übernimmt die Hausbank gegenüber dem Hauptleihinstitut 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. Hingegen reduziert sich die Verpflichtung der Hausbank, gegenüber dem Hauptleihinstitut für eine bestehende Verbindlichkeit in voller Höhe einzustehen.

Handelsregister

Bei den Amtsgerichten geführtes öffentliches Register, welches Vollkaufleute und Handelsgesellschaften unter ihrer Firma verzeichnet und für den Geschäftsverkehr bedeutende Vorgänge offenkundig macht. Das Handelsregister ist öffentlich. Darüber hinaus erfolgt die öffentliche Bekanntmachung der Eintragungen. Die Stammdatenblätter des Handelsregisters enthalten die Gesellschaftsverhältnisse, Namen der Geschäftsführer, die Höhe des Stammkapitals, Firmenadresse etc. In den Sonderbänden finden sich Gesellschafts- und Geschäftsführerverträge, Satzungen, eingereichte Jahresabschlüsse und andere dem Handelsregister zugeleitete Verträge und Dokumente der eingetragenen Unternehmen.

Hausbank

Sie ist die erste und entscheidende Station auf dem Weg zum eigenen Unternehmen. Nur wer eine Bank oder Sparkasse als Geschäftspartner von seinem Vorhaben überzeugt, bekommt Geld. Bei der ERP-Förderung reicht sie bspw. den Antrag weiter an die Kreditanstalt für Wiederaufbau oder die Deutsche Ausgleichsbank, übergibt die Fördermittel an den Antragsteller und trägt in der Regel das Ausfallrisiko. Die Wahl seiner Hausbank ist dem Antragsteller frei überlassen – es muss sich also nicht um seine bisherige Hausbank handeln.

Immaterielle Wirtschaftsgüter

Nicht stoffliche Werte eines Unternehmens, z.B. Standort, Kundenkreis, »guter Name«, Leitung, Mitarbeiterstamm, etc. (= Firmenwert) sowie Erfindungen, Rechte (z.B.: Patente, Lizenzen, Warenzeichen, Gebrauchsmuster, Bezugs- oder Lieferungsrechte, Urheberrechte, u.ä.). Was davon mit welchem Wert in der Bilanz eines Unternehmens erscheint, ist im Handelsgesetzbuch und in der Steuergesetzgebung geregelt.

Investitionskosten

Sie sind i.d.R. 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.

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 i.d.R. 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.

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

Kenngroße 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.

Umsatzsteuer

Die Umsatzsteuer oder Mehrwertsteuer ist auf alle Rechnungsbeträge aufzuschlagen. Die Summe der den Kunden berechneten Umsatzsteuern ist an das Finanzamt abzuführen. Von diesem Betrag wird die Summe der Umsatzsteuern abgezogen, die von einem Unternehmen selbst für Betriebszwecke, z.B. an die Lieferanten, bezahlt wurde (Vorsteuerabzug).

Umsatz- und Ertragsvorschau

Diese stellt die zu erwartenden Umsätze und Kosten des Unternehmens gegenüber. Aus den sich ergebenden Erträgen muss die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Vorhabens erkennbar sein. Die Vorschau sollte einen Zeitraum von etwa 3 Jahren umfassen.

Unternehmerlohn

Mindestvergütung eines Unternehmensinhabers zur Deckung der privaten Lebenshaltungskosten. Der Unternehmerlohn muss unabhängig von der finanziellen Belastung einer Existenzgründung sichergestellt sein (kalkulatorischer Unternehmerlohn).

Quelle: www.bmwi.de, Glossar (Auszug)

Bestellfax

An das
Bundesministerium für Wirtschaft
und Arbeit
Referat Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin

Bestelladresse:
Postfach 30 02 65, 53182 Bonn
Bestelltel.: 01888/615-4171
Bestellfax: 0228/4223-462

Bestell- und download-
möglichkeit im Internet:
www.bmwi.de

95

Name/Vorname _____

Straße/Hausnummer _____

PLZ/Ort _____

Telefonnummer für evtl. Rückfragen _____

Abweichende Versandanschrift _____

- | | | |
|--|---|---|
| <input type="checkbox"/> nexxt - Unternehmensnachfolge | <input type="checkbox"/> Nr. 4: „Franchising“ | <input type="checkbox"/> Nr. 27 „Sicherheiten und Bürgschaften“ |
| <input type="checkbox"/> Arbeitsheft „Früherkennung von Chancen und Risiken“ | <input type="checkbox"/> Nr. 5/6: „Umweltschutz“ | <input type="checkbox"/> Nr. 28 „Preisgestaltung“ |
| <input type="checkbox"/> CD-ROM „Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen“ | <input type="checkbox"/> Nr. 7/8: „Gründungsfinanzierung“ | <input type="checkbox"/> Nr. 29 „Internet“ |
| <input type="checkbox"/> Kooperationen planen und durchführen | <input type="checkbox"/> Nr. 9/10: „Export“ | <input type="checkbox"/> Nr. 30 „Aus- und Weiterbildung“ |
| <input type="checkbox"/> Tipps zur Existenzgründung für Künstler und Publizisten | <input type="checkbox"/> Nr. 11: „Kooperationen“ | <input type="checkbox"/> Nr. 31 „Liquidität“ |
| <input type="checkbox"/> Wirtschaftliche Förderung | <input type="checkbox"/> Nr. 12: „Hochschulabsolventen“ | <input type="checkbox"/> Nr. 32 „Beratung“ |
| <input type="checkbox"/> Innovationsförderung | <input type="checkbox"/> Nr. 13: „Leasing“ | <input type="checkbox"/> Nr. 33 „Rechtsformen“ |
| <input type="checkbox"/> Die ERP-Programme | <input type="checkbox"/> Nr. 14: „Insolvenz und Neustart“ | <input type="checkbox"/> Nr. 34 „Steuern“ |
| <input type="checkbox"/> Weltweit aktiv | <input type="checkbox"/> Nr. 15: „Personalmanagement“ | <input type="checkbox"/> Nr. 35 „Recht und Verträge“ |
| <input type="checkbox"/> Publikationsübersicht | <input type="checkbox"/> Nr. 16: „Arbeitslosigkeit“ | <input type="checkbox"/> Nr. 36 „Anmeldungen und Genehmigungen“ |
| GründerZeiten | <input type="checkbox"/> Nr. 17: „Gründungskonzept“ | <input type="checkbox"/> Nr. 37 „Kunden gewinnen“ |
| <input type="checkbox"/> Nr. 2: „Existenzgründerinnen“ | <input type="checkbox"/> Nr. 18 „Förderungsmanagement“ | <input type="checkbox"/> Nr. 38 „Buchführung“ |
| <input type="checkbox"/> Nr. 3: „Forschung und Entwicklung“ | <input type="checkbox"/> Nr. 20 „Marketing“ | <input type="checkbox"/> Nr. 39 „Gründungsideen entwickeln“ |
| | <input type="checkbox"/> Nr. 21 „Risikokapital“ | <input type="checkbox"/> Nr. 40 „Patente, Schutzrechte“ |
| | <input type="checkbox"/> Nr. 22 „Krisenmanagement“ | <input type="checkbox"/> Nr. 41 „Soziale Absicherung“ |
| | <input type="checkbox"/> Nr. 23 „Controlling“ | <input type="checkbox"/> Nr. 42 „Standortwahl“ |
| | <input type="checkbox"/> Nr. 24 „Versicherungen für Selbständige“ | <input type="checkbox"/> Nr. 43 „Netzwerke für Gründer“ |
| | <input type="checkbox"/> Nr. 25 „Kostenrechnung“ | <input type="checkbox"/> Nr. 44 „Kleingründungen“ |
| | <input type="checkbox"/> Nr. 26 „Brancheninformatio-
nen“ | <input type="checkbox"/> Nr. 45 „Freie Berufe“ |

Zufrieden? Ihre Meinung ist uns wichtig!

Fragebogen bitte senden an:

Bundesministerium für
Wirtschaft und Arbeit
Referat Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin

oder senden per FAX

01888/615-5208

96

1. Wie gefällt Ihnen die Broschüre „Starthilfe“(18. Auflage) insgesamt?

sehr gut gut weniger gut gar nicht

2. Hat Ihnen die Broschüre weitergeholfen?

sehr gut gut weniger gut gar nicht

3. Wie beurteilen Sie folgende Teilaspekte?

Aktualität: sehr gut gut weniger gut gar nicht

Informationsgehalt: sehr gut gut weniger gut gar nicht

Themenauswahl: sehr gut gut weniger gut gar nicht

Übersichtlichkeit: sehr gut gut weniger gut gar nicht

Praxisnähe: sehr gut gut weniger gut gar nicht

Adressverzeichnis: sehr gut gut weniger gut gar nicht

Checklisten: sehr gut gut weniger gut gar nicht

Das würde ich mir anders wünschen:

4. Noch eine Frage zu Ihrer Person

Ich bin Unternehmer/-in, Freiberufler/-in
 Existenzgründer/-in
 Unternehmensnachfolger/-in
 Berater/-in
 Sonstige

Vielen Dank fürs Mitmachen!

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit wünscht Ihnen für Ihre Gründung viel Erfolg.

Bitte abtrennen und per Post oder Fax absenden!



Diese Druckschrift wird im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit kostenlos herausgegeben. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbern oder Wahlhelfern während eines Wahlkampfes zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für Europa-, Bundestags-, Landtags- und Kommunalwahlen. Missbräuchlich ist insbesondere die Verteilung auf Wahlveranstaltungen, an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken oder Aufkleben parteipolitischer Informationen oder Werbemittel. Untersagt ist gleichfalls die Weitergabe an Dritte zum Zwecke der Wahlwerbung. Unabhängig davon, wann, auf welchem Weg und in welcher Anzahl diese Schrift dem Empfänger zugegangen ist, darf sie auch ohne zeitlichen Bezug zu einer bevorstehenden Wahl nicht in einer Weise verwendet werden, die als Parteinahme der Bundesregierung zugunsten einzelner politischer Gruppen verstanden werden könnte.