



Ich-AG



und andere
Kleingründungen

Impressum

Herausgeber:

Bundesministerium für Wirtschaft
und Arbeit (BMWA)
Referat Kommunikation und Internet (LP4)

Bestelladresse:

Bundesministerium für Wirtschaft
und Arbeit (BMWA)
Bestellservice/Versand
Postfach 30 02 65
53182 Bonn

Bestelltelefon: 0 18 88/6 15-41 71

Bestellfax: 02 28/42 23-4 62

Internet: www.existenzgruender.de

Broschüre:

Redaktion: PID Arbeit für Wissenschaft und
Öffentlichkeit, Berlin

Bundesministerium für Wirtschaft
und Arbeit (BMWA)
Referat Kommunikation und Internet (LP4)

Grafische Konzeption, Gestaltung:

PUBLICOM advertising, München

Produktion:

PRpetuum GmbH, München

Druck:

westermann druck GmbH, Braunschweig

Begleit-CD-ROM:

A2C Software AG, Aachen

Vervielfältigung:

Osswald GmbH & Co., Leinfelden-Echterdingen

4. Auflage, Dezember 2004

Der Umwelt zuliebe gedruckt auf
Recyclingpapier

Das Bundesministerium für Wirtschaft
und Arbeit ist Kooperationspartner der
StartUp-Initiative von stern, den Sparkassen,
McKinsey & Company und dem ZDF.

Vorwort



Existenzgründung und Ich-AG: Diese beiden Worte gehören seit einem Jahr fast untrennbar zusammen. Das neue arbeitsmarktpolitische Instrument der Ich-AG hat dem Wunsch vieler Menschen nach Selbständigkeit einen Namen und einen kräftigen Schub gegeben. Mittlerweile sind über 500.000 ehemals arbeitslose Menschen durch die Förderung der Agenturen für Arbeit ihr eigener Chef geworden. Die ersten Ergebnisse zeigen, dass die Ich-AG besonders Frauen und ältere Arbeitslose ermutigt, den Schritt in die Selbständigkeit zu gehen. Insgesamt gab es im vergangenen Jahr etwa eine halbe Million Menschen, die sich, meist mit Klein Gründungen, eine berufliche Existenz aufgebaut haben. In Deutschland entsteht eine neue Kultur der Selbständigkeit.

Die Bundesregierung hat im vergangenen Jahr konsequent Hindernisse abgebaut, die bislang die Gründung einer eigenständigen Existenz erschwert haben. Mit zahlreichen gesetzlichen Maßnahmen haben wir die Gründung von Kleinunternehmen einfacher gemacht. Sie sind jetzt in der Regel nicht zu der aufwändigen kaufmännischen Buchführung verpflichtet. Die Grenze für die Umsatzsteuerpflicht wurde angehoben, und Existenzgründer wurden von den Kammer-

beiträgen befreit. In diese Reihe gehören auch die Änderungen im Handwerksrecht, die erfahrenen Gesellinnen und Gesellen die Gründung eines eigenen Unternehmens erleichtern.

Doch das Wichtigste für eine erfolgreiche Gründung ist ein durchdachtes Geschäftskonzept und eine solide Vorbereitung. Ohne eine genaue Prüfung der eigenen Fähigkeiten und ohne einen von erfahrenen Beraterinnen oder Beratern geprüften Plan sollte niemand in die Selbständigkeit starten.

Das BMWA bietet im Rahmen der Offensive „Pro Mittelstand“ Gründerinnen und Gründern Informationen und Unterstützung, etwa durch den „GründerService Deutschland“, die Webseite www.existenzgruender.de, mit seinen regionalen Experten-Teams, mit „Gründertagen“ und natürlich mit der vorliegende Broschüre und CD-ROM. Sie soll Ihnen auf Ihrem Weg in die Selbständigkeit eine verlässliche Orientierungshilfe sein.

Viel Erfolg wünscht Ihnen

Wolfgang Clement
Bundesminister für Wirtschaft und Arbeit

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3
Inhalt	4
Einleitung	6
Treffen Sie Ihre Entscheidung	8
■ Unternehmer werden	8
■ Klein anfangen	9
■ Erleichterungen nutzen	12
■ Gründerinnen vor	12
Starten Sie aus der Arbeitslosigkeit	17
■ Sozial absichern: Existenzgründungszuschuss (Ich-AG)	17
■ Lebensunterhalt in der Startphase sichern: Überbrückungsgeld	18
■ Für ALG-II-Empfänger: Einstiegsgeld	20
Planen Sie Ihre Gründung	22
■ Beratung suchen	22
■ Angebote der Agenturen für Arbeit nutzen	23
■ Geschäftsideen finden	24
■ Erfolgsaussichten checken	25
■ Businessplan/Konzept erarbeiten	28
■ Angebot entwickeln	29
■ Kunden gewinnen	30
■ Konkurrenz beobachten	30
■ Preise kalkulieren	31
■ Angebot verkaufen (Vertrieb)	32
■ Werbung planen	33
■ Geschäftsidee prüfen	35
Sorgen Sie für die richtige Finanzierung Ihres Unternehmens	40
■ Finanzierung sicherstellen	40
■ Finanzierung planen	43
■ Eigenes Geld beisteuern	43
■ Geld von der Bank leihen	44
■ Öffentliche Förderprogramme nutzen	44
■ Sicherheiten ersetzen	47
■ Sicherheiten anbieten	47
■ Bürgen finden	48
■ Bankgespräch führen	48



Formalitäten erledigen	49
■ Rechtsform wählen	57
■ Verträge schließen	58
■ Versicherungen abschließen	58
Führen Sie Ihr Unternehmen	62
■ Marketing betreiben	62
■ Buch führen	62
■ Kosten berechnen	64
■ Rechnungen schreiben und kontrollieren	65
■ Liquidität sichern	66
■ Unternehmensentwicklung planen und prüfen	66
■ Steuern zahlen	67
■ Betriebserfolg messen	69
■ Mitarbeiter einstellen	69
Wenn Sie Ihr Unternehmen wieder aufgeben müssen	74
■ Selbständigkeit beenden	74
■ Zahlungsunfähig sein	74
■ Insolvenz anmelden	75
Typische Fragen und Antworten	77
Fachbegriffe verstehen (Glossar)	82
Information und Beratung	84
Internet-Adressen	86
Bestellfax	89
Fragebogen	90

Einleitung

Wer den Schritt in die Selbständigkeit gehen will, für den gibt es vor allem einen guten Rat: klein anfangen. Nicht jede Unternehmensgründerin und nicht jeder Unternehmensgründer muss mit großartigen Geschäftsideen, neuen Märkten und riesigen Wachstumserwartungen antreten. Es gibt viele Gründungen, die mit wenig Startkapital anfangen und oft nur der Gründerin oder dem Gründer allein einen Arbeitsplatz schaffen. Vorteile von Klein Gründungen sind dabei das relativ geringe unternehmerische Risiko, der vergleichsweise geringe Finanzierungsbedarf und das eher überschaubare Zeitbudget. Dazu kommt, dass sich z.B. mit einer Nebenerwerbs- oder Teilzeitgründung einfach testen lässt, ob „mehr drin ist“. Und – nicht zu vergessen – ob man oder frau für die Selbständigkeit „gemacht“ ist.

Typische Klein Gründung: Ich-AG

Zum Inbegriff der Klein Gründung und eines neuen Aufbruchs ist die Ich-AG geworden. Sie ist in aller Munde, und sie hat in der Tat eine neue Gründerwelle ausgelöst. Für viele Arbeitslose ist sie zum wichtigen Weg für ihre Lebensgestaltung geworden. Seit Einführung im Jahr 2003 haben sich bereits über 370.000 Menschen durch eine Ich-AG selbständig gemacht.

Rat und Tat für Klein Gründungen

Auch Klein Gründungen sind nur dann erfolgreich, wenn sie gut überlegt und sorgfältig geplant sind. Viele Klein Gründerinnen und -gründer starten allerdings ohne ausgearbeiteten Businessplan, nach dem sie ihr Unternehmen aufbauen wollen. Oft fehlt es auch am nötigen „Handwerkszeug“, um die Geschäftsidee zu entwickeln, zu vermarkten oder kaufmännisch zu kalkulieren. Mancher Gründer scheitert auch daran, dass er von Kreditinstituten keinen Kleinkredit erhält, insbesondere auch keine öffentlichen Förderdarlehen.

Mit der vorliegenden Broschüre und der beigelegten CD-ROM möchte das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit Klein Gründerinnen und Klein Gründern mit Rat und Tat zur Seite stehen. Beide sollen eine erste Orientierungshilfe leisten und dabei alle wichtigen Bausteine liefern, die Sie benötigen, um sich für Ihre Existenzgründung ein festes Fundament zu schaffen und den Alltag als Unternehmerin bzw. Unternehmer zu meistern.

Broschüre und CD-ROM

Diese Broschüre will die wichtigsten Fragen beantworten: Was müssen Sie für eine Gründung wissen und dabei beachten? Welches genau sind Ihre ersten Schritte? Wo finden Sie weitere Informationen?

Sie liefert:

- Anhaltspunkte für Ihre Entscheidung pro oder kontra Selbständigkeit
- Hilfen speziell zur Gründung aus der Arbeitslosigkeit
- Bausteine für die Gründungsplanung
- Bausteine für die Unternehmensfinanzierung
- Bausteine für die unmittelbaren Startvorbereitungen
- Bausteine für die Unternehmensführung
- Tipps für den Fall, dass Sie Ihr Unternehmen wieder aufgeben müssen
- Hinweise auf weiterführende Hilfen auf der beigelegten **CD-ROM**



Die beiliegende **CD-ROM** ergänzt die Broschüre durch ein Programm mit einer Reihe zusätzlicher Praxishilfen, z.B.:

- Förder-Rechner zur Berechnung von Existenzgründungszuschuss oder Überbrückungsgeld
- Elektronischer Laufzettel (Behörden- und Formularwegweiser)
- Fahrplan in die Selbständigkeit
- Planungsvorlagen (Business-Plan, Kapitalbedarfsplan, Finanzierung)
- Formulare und Muster (Rechnungen, Mahnungen)
- Abbildung der laufenden Geschäftsvorfälle (Kassenbuch, Geschäftsjournal)
- Auswertungen (Monatsvergleich, Quartalsvergleich, Jahresvergleich)
- Kalkulationshilfe (Preise kalkulieren, Betriebskosten, Stundenverrechnungssatz)

Weitere Informationen

Darüber hinaus bietet das BMWA allen Gründerinnen und Gründern eine Soforthilfe per Telefon (siehe Adressenanhang). Informationen und Beratung rund um das Thema Existenzgründung liefert außerdem das BMWA-Gründerportal: mit einer Textsammlung „Weg in die Selbständigkeit“, einem Expertenforum, einer Adress-Datenbank zu Serviceanbietern für Existenzgründer, Service, Downloads usw. unter www.existenzgruender.de.

Ein Forum für Existenzgründer bietet auch die Initiative TeamArbeit für Deutschland (www.teamarbeit.de). Hier stellen „Ich-AGler“ und andere Gründer ihre Geschäftsideen vor, berichten, wie sie die ersten Schritte in die Selbständigkeit gegangen sind, und stehen Interessierten mit Rat und Tat zur Seite.

Treffen Sie Ihre Entscheidung

Unternehmer werden

Es gibt zahlreiche gute Gründe, sich selbständig zu machen: unabhängig zu sein, endlich das tun zu können, was Sie für richtig halten, keinen Ärger mehr mit leidigen Vorgesetzten zu haben, mehr Geld zu verdienen. Vielen erscheint der Weg in die berufliche Selbständigkeit auch der einzige Ausweg, um nicht arbeitslos zu werden oder zu bleiben. Oft ist dieser Schritt tatsächlich gut und genau der richtige. Allerdings ist nicht jeder, der ein eigenes Unternehmen gründen will, dafür „gemacht“. Frage Nummer eins ist daher: Sind Sie wirklich für die Selbständigkeit geeignet?

Voraussetzungen mitbringen

Allein der gute Wille reicht für eine Existenzgründung sicher nicht aus. Sie brauchen eine Erfolg versprechende Geschäftsidee. Aber vor allem müssen Sie auch in der Lage sein, Ihre Vorstellungen und Wünsche in die Tat umzusetzen.

Damit ist dreierlei gemeint:

- **Unternehmertyp:** Sie müssen alles für Ihre Unabhängigkeit, Ihre Ideen und Ihren Erfolg tun. Eigeninitiative, Entscheidungsfreudigkeit und Selbstdisziplin sind wichtige persönliche Voraussetzungen. Als Gründerin oder Gründer sollten Sie kreativ sein und sich mit der eigenen Tätigkeit identifizieren. Vielleicht werden Sie auch gerade in den ersten Jahren öfter abends oder am Wochenende arbeiten müssen. Sie sind immer und für alles zuständig und verantwortlich. Nicht umsonst heißt es im Volksmund: „Selbständige arbeiten selbst und ständig“.
- **Fachliches Know-how:** Sie müssen Ihr „Handwerk“ verstehen. Das heißt: Sie sollten ausreichendes fachliches Know-how mitbringen, am besten aus Ihrer bisherigen beruflichen Praxis. Von Vorteil ist, wenn Sie bereits eigenverantwortlich gearbeitet haben. Als Arbeitslose oder Arbeitsloser sollten Sie dafür sorgen, dass Sie den

Anschluss an aktuelle Entwicklungen in Ihrem Beruf halten oder Ihr Wissen auffrischen. Und wenn Sie mit einer ganz neuen Idee in die Selbständigkeit starten wollen, sollten Sie sich Zeit nehmen und sich durch Weiterbildungsangebote, Branchenkontakte und Praktika sorgfältig vorbereiten.

- **Unternehmer-Know-how:** Gewinn, Umsatz, Vorsteuer, Umsatzsteuer, Lieferantenkredit, Controlling: Als Unternehmer müssen Sie wissen, was hinter all den kaufmännischen Fachbegriffen steckt und was diese für ein Unternehmen bedeuten. Hier müssen Sie nicht unbedingt als Experte „geboren“ sein. Von diesem Unternehmer-Know-how lässt sich vieles lernen bzw. dazulernen. Daher sollte jede Gründerin und jeder Gründer sich intensiv informieren, beispielsweise durch Besuch eines Existenzgründungskurses (siehe Kapitel „Planen Sie Ihre Gründung“).

Selbstbewusstsein stärken

Je länger Sie arbeitslos sind, je mehr Bewerbungen Sie vielleicht ohne Erfolg verschickt haben, desto unsicherer fühlen Sie sich. Und wer wenig Selbstvertrauen hat, ist selten in der Lage, seine Geschäftsidee überzeugend zu vertreten und zu „verkaufen“; z. B. in harten Verhandlungen mit Kreditinstituten oder Ämtern, aber auch gegenüber Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern. In dieser Situation helfen professionelle Berater. Das Angebot an Beratungsleistungen und Hilfestellungen für potenzielle Existenzgründer – gerade auch aus der Arbeitslosigkeit – 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 (siehe Kapitel „Beratung suchen“).

Weitere Informationen

- BMWA: „Starthilfe. Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit“
- BMWA-Gründerportal: www.existenzgruender.de



Walken im Nebenerwerb

Vormittags ist Helga Niedoba Angestellte und sitzt am Schreibtisch ihrer Dienststelle. Nachmittags ist sie Unternehmerin und organisiert, plant und läuft oder besser „walkt“. Zusammen mit ihrer Partnerin Gaby Dechau bietet Helga Niedoba im Nebenerwerb Kurse für Walking und Nordic Walking an und vermarktet die dazu gehörigen Sportartikel (z. B. Sport-T-Shirts in Übergrößen). Was zunächst als Hobby begann, ist mittlerweile ein florierendes Kleinunternehmen. Nachdem sie sich die Genehmigung ihrer Arbeitgeber eingeholt hatten, besuchten die beiden Nebenerwerbsgründerinnen verschiedene Gründerseminare und stellten kurz darauf ihre GbR auf die Beine.

Doch der Anfang war gar nicht so einfach. „Wir mussten viel Lehrgeld bezahlen. Wir hätten uns eigentlich noch besser vorbereiten müssen.“ Noch besser heißt: Busi-

nessplan schreiben, Berater einbeziehen und immer wieder an der Geschäftsidee feilen. „Wenn man keine Steuerexpertin ist und auch kein betriebswirtschaftliches Wissen hat, muss man sich Hilfe holen.“

Mindestens genauso wichtig sind die Gespräche mit der Familie. „Man nimmt sich und der Familie viel gemeinsame Zeit weg. Nur wenn die Familie das akzeptiert, ist man in der Lage, sein Unternehmen ohne schlechtes Gewissen zu führen.“ Darüber hinaus empfiehlt Helga Niedoba bei der Geschäftsidee, deutlich auf den Unterschied zu den Angeboten der Wettbewerber zu achten, um auf jeden Fall besser und aktueller zu sein. Diese Unterschiede wissen die Kunden der „Walk-Runner“ zu schätzen. Denn: Aus dem Nebenerwerb könnte sicherlich auch ein Vollerwerb werden.

■ ■ Klein anfangen

Nicht jede Existenzgründung muss mit großem Aufwand oder hohen Kosten verbunden sein. Im Gegenteil: Es gibt auch die Möglichkeit, klein anzufangen:

- mit wenig Startkapital
- ohne Mitarbeiter

Diese Gründungen werden Kleingründungen genannt. Sie sind besonders interessant für Gründerinnen oder Gründer, die

- unsicher sind, ob die Selbständigkeit das Richtige für sie ist.
- testen wollen, ob die Idee, mit der sie sich selbstständig machen wollen, sich auch verwirklichen lässt und ob sie davon leben können.

- Kinder und Haushalt versorgen müssen und kein Unternehmen gründen können, das einen Zwölfstundentag erfordert.

Besondere Formen von Kleingründungen

Teilzeitgründungen

Besonders klein sind Teilzeitgründungen. Weil man, wie der Name schon sagt, nur einen Teil seiner Zeit in sie hineinsteckt. Sie kommen besonders für die Gründerinnen und Gründer in Frage, die nur wenig Zeit zur Verfügung haben (z. B. Mütter, Väter).

Nebenerwerbsgründungen

Sie sind eine Möglichkeit für die Gründerinnen und Gründer, die einen festen Job haben, den sie

aber zunächst einmal nicht aufgeben wollen. Bei diesen Nebenerwerbsgründungen sind Sie also nicht hauptberuflich, sondern „nebenbei“ selbständig. Was Sie mit Ihrem Unternehmen verdienen, muss nicht ausreichen, um den Lebensunterhalt damit vollständig zu bestreiten.

Vorteile von Klein Gründungen

- **Geringeres Risiko:** Wer (zunächst) allein in die Selbständigkeit startet, kann feststellen, ob seine Geschäftsidee „trägt“ und der Markt dafür vorhanden ist. Und das ohne große Kostenbelastungen und Verantwortung für angestellte Mitarbeiter.
- **Geringer Finanzierungsbedarf:** Wer „klein“ anfängt, kann dies in der Regel auch aus dem eigenen Geldbeutel finanzieren und ist unabhängig von Banken und Sicherheiten für Kredite.
- **Guter Test:** Viele Gründer befürchten, dass ihr Einkommen aus der Unternehmertätigkeit zu gering ist, um den eigenen Lebensunterhalt (und den der Familie) zukünftig allein davon zu sichern. Mit einer Nebenerwerbs- oder Teilzeitgründung (und der Sicherheit weiterer feste Einkünfte) kann man zunächst einfach testen, ob „mehr drin ist“. Und – nicht zu vergessen – ob man oder frau für die Selbständigkeit „gemacht“ ist.
- **Genug Zeit:** Nicht jeder Gründer hat die Zeit, um ein „Full-Time-Unternehmen“ zu führen. Dies betrifft nicht zuletzt Gründerinnen, die für ihre Kinder sorgen müssen. Für Nebenerwerbs- oder Teilzeitgründungen reicht die Zeit womöglich schon, vor allem dann, wenn ein Unternehmen mit anderen Gründerinnen oder Gründern gemeinsam betrieben wird.
- **Mehr Geld:** Eine Nebenerwerbsgründung kann auch dazu genutzt werden, ein festes Einkommen aus einer Angestelltentätigkeit aufzubessern.

Tipps für Klein Gründer/-innen

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

- gezielt nach einer Geschäftsidee für ein Unternehmen suchen, das möglichst geringe laufende Kosten (z. B. Miete) und Investitionen (z. B. Büro-

ausstattung) erfordert. Halten Sie die Kosten so niedrig wie möglich.

- prüfen, ob Sie mit dieser Geschäftsidee Ihr Unternehmen auch tatsächlich stundenweise betreiben können. Bei einem Einzelhandelsgeschäft ist dies z. B. nicht realistisch.
- überlegen, welche Geschäftsideen auch Entwicklungsmöglichkeiten zulassen, z. B. vom Schreibbüro zum Sekretariatsservice für Unternehmen oder vom Frühstücksservice für Büroangestellte zum eigenen Café.

Wenn Sie noch angestellt sind ...

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

Wenn Sie arbeitslos sind ...

- kann Ihnen Arbeitslosengeld nur gewährt werden, wenn der zeitliche Umfang Ihrer Nebentätigkeit 15 Stunden wöchentlich nicht erreicht. Sollte Ihre Arbeitszeit 15 Stunden oder mehr betragen, gelten Sie nicht mehr als arbeitslos und erhalten kein Arbeitslosengeld mehr von der Agentur für Arbeit. Erreichen Sie also die 15-Stunden-Grenze, sollten Sie entweder Überbrückungsgeld oder einen Existenzgründungszuschuss (Ich-AG) beantragen, die speziell für Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit von der Agentur für Arbeit zur Verfügung gestellt werden. Wenn Sie die 15-Stunden-Grenze nicht erreichen, wird der Gewinn aus Ihrer selbständigen Tätigkeit, der über dem Freibetrag von 165 Euro im Monat liegt, von Ihrem Arbeitslosengeld abgezogen.

Wenn Sie nicht allein gründen können/wollen ...

können Sie das Unternehmen gemeinsam mit

■ anderen gründen und führen.

Teamgründungen bringen für Gründer und Gründerinnen viele Vorteile.



• Defizite ausgleichen

Im Team lassen sich fachliche oder kaufmännische Defizite ausgleichen. Mehr Gründungspartner bedeuten auch mehr Eigenkapital, so dass die Finanzierung von notwendigen Anschaffungen leichter möglich ist.

■ Darüber hinaus bieten Teamgründungen für Gründerinnen einige besondere Vorteile:

• Leichtere Kinderbetreuung

Speziell Gründerinnen können von Teams ganz besonders profitieren. Haben die Gesellschafterinnen z. B. betreuungspflichtige Kinder, kann gemeinsam eine Tagesmutter engagiert oder aber ein separater Raum eingerichtet werden, in dem eine Hilfskraft die Kinder betreut. Fällt eine der Unternehmerinnen aus, weil ein Kind krank ist, bricht nicht gleich das ganze Geschäft zusammen.

• Weniger Zeitaufwand

Darüber hinaus bieten Teams auch einen guten Einstieg für diejenigen, die erst einmal nur in Teilzeit ein Unternehmen führen können oder möchten. Sie können sich die Zeit mit einer Partnerin oder einem Partner entsprechend aufteilen.

• Weniger Risiko

Viele Gründerinnen und Gründer haben Bedenken, ob das Unternehmen auch tatsächlich sie und ihre Familie ernähren kann. Sie wollen oftmals keine oder nur geringe öffentliche Gelder oder Überziehungskredite in Anspruch nehmen. Um sich nicht zu verschulden, starten viele ihre Selbständigkeit vom Büro in den eigenen vier Wänden aus, oft auch mit gebrauchten Gerätschaften.

Hier kann es wirtschaftlich sinnvoller sein, eine Partnerin oder einen Partner mit ins Boot zu nehmen, um Kosten zu teilen und Investitionen gemeinsam zu finanzieren.

Weitere Informationen

- BMWA: „Starthilfe. Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit“
- BMWA: GründerZeiten Nr. 44 „Kleingründungen“
- BMWA: GründerZeiten Nr. 2 „Existenzgründungen durch Frauen“
- bga, bundesweite gründerinnenagentur



Scheinselbständigkeit

Achten Sie vor allem darauf, dass Sie nicht als „scheinselbständig“ gelten. Denn: Kleinründer sind nicht automatisch „echte“ Selbständige. Vor allem dann nicht, wenn sie nicht die freie Wahl des Arbeitsortes und der Arbeitszeit haben und außerdem z.B. fachlich an die Weisungen ihres Auftraggebers gebunden sind. Dazu kommt: Auftraggeber wollen nicht selten – bevor sie einen Auftrag erteilen – genau wissen, ob sie es auch tatsächlich mit einem „echten“ Selbständigen zu tun haben. Dafür gibt es zwei gute Gründe. Erstens: um nicht für deren Rentenversicherung oder ggf. die gesamte Sozialversicherung „zur Kasse gebeten“ zu werden. Zweitens: um nicht womöglich gerichtlich dazu gezwungen zu werden, ihren Auftragnehmer fest anzustellen.

Klären Sie Ihre Situation im Zweifel bei der Bundesversicherungsanstalt für Angestellte (BfA)

10704 Berlin

Tel.: 0 30/8 65-1

Fax: 0 30/8 65-2 72 40

bfa@bfa.de

www.bfa-berlin.de

Wenn Sie die Fragen 1, 2 und 3 mit „Ja“ und 4 und 5 mit „Nein“ beantworten, können Sie in der Regel davon ausgehen, dass Sie selbständig arbeiten.

1. Sind Sie rechtlich (durch die Rechtsform) und wirtschaftlich (z.B. durch das unternehmerische Risiko) selbständig?
2. Erfüllen Sie Ihre Aufgaben unabhängig von Weisungen?
3. Tragen Sie das unternehmerische Risiko und die Kosten der Arbeitsausführung?
4. Ist Ihre Arbeitszeit nach Dauer, Beginn und Ende durch Auftraggeber bindend festgelegt?
5. Sind Sie unmittelbar in den Arbeitsablauf und die Organisation von Auftraggebern integriert?

Erleichterungen nutzen

In mancher Hinsicht haben es Kleinunternehmen besser. Der Gesetzgeber hat speziell für sie einige Regelungen geschaffen, die den Unternehmeralltag erleichtern. Diese Regelungen sind im Kleinunternehmerförderungsgesetz festgeschrieben, das rückwirkend seit dem 1. Januar 2003 in Kraft ist.

Günstige Umsatzsteuergrenze

Ein Kleinunternehmen muss keine Umsatzsteuer an das Finanzamt zahlen, wenn

- sein Umsatz im vorangegangenen Kalenderjahr nicht höher war als 17.500 Euro
- und**
- der Umsatz im laufenden Kalenderjahr voraussichtlich nicht höher als 50.000 Euro sein wird.

Aber:

- Wer keine Umsatzsteuer bezahlt, kann auch keine Vorsteuer geltend machen (siehe Kapitel „Steuern zahlen“). Vorsteuer zahlen Sie z. B., wenn Sie die Rechnungen Ihrer Lieferanten bezahlen. Umsatzsteuer und Vorsteuer lassen sich miteinander verrechnen, denn die Vorsteuer erhalten Sie vom Finanzamt zurück. Wenn Sie als Unternehmer hohe Ausgaben für Investitionen und/oder Warenlieferungen haben, sollten Sie daher auf die Steuerbefreiung verzichten.

Einfache Buchführung

Jeder Unternehmer muss seine Geschäftsvorgänge schriftlich festhalten, mit Hilfe seiner Buchführung (siehe Kapitel „Buch führen“). Hier gibt es eine einfache und eine aufwändige Variante. Gewerbliche Unternehmerinnen und Unternehmer (und auch Forst- und Landwirte) dürfen eine so genannte einfache Buchführung betreiben, wenn sie nicht als Kaufleute gelten und nicht ins Handelsregister eingetragen werden müssen (siehe Kapitel „Rechtsform wählen“). Zu einer aufwändigen kaufmännischen Buchführung sind Sie nur verpflichtet, wenn Ihre Umsätze, Gewinne und so genannten Wirtschaftswerte über den folgenden Grenzen liegen:

- Umsätze: 350.000 Euro
- Gewinn aus Gewerbebetrieb oder aus Land-/Forstwirtschaft: 30.000 Euro

- Wirtschaftswert der land- bzw. forstwirtschaftlichen Flächen: 25.000 Euro

Einnahme-Überschuss-Rechnung

Jeder Unternehmer muss (für die Ermittlung seiner Steuerpflichten) nach jedem Geschäftsjahr seinen Gewinn ausrechnen. Kleinunternehmen, die bei Umsätzen, Gewinnen und so genannten Wirtschaftswerten die oben genannten Grenzen nicht überschreiten, können ihren Gewinn auch durch eine Einnahme-Überschuss-Rechnung ermitteln (siehe Kapitel „Buch führen“, „Unternehmensentwicklung planen und prüfen“).

Sonderabschreibungen für Existenzgründer im ersten Wirtschaftsjahr

Jedes Unternehmen kann Ausgaben für neue und bewegliche Wirtschaftsgüter (z. B. Maschinen, Firmenwagen) von der Steuer absetzen: zu einem festgesetzten Prozentanteil ihres Wertes (10%), über mehrere Jahre (10 Jahre, bis 100% des Wertes erreicht sind). Existenzgründer können jetzt im ersten Wirtschaftsjahr schon einen höheren Prozentanteil geltend machen (um über die Steuerersparnis schneller Geld in die Kasse zu bekommen).

Weitere Informationen

- BMWA: „Starthilfe. Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit“
- BMWA: GründerZeiten Nr. 44 „Kleingründungen“
- BMWA: GründerZeiten Nr. 34 „Steuern“

Gründerinnen vor

Im Allgemeinen unterscheiden sich die Gründungsvorhaben von Frauen und Männern nicht voneinander. Dennoch gibt es einige Unterschiede, vor allem für Frauen mit Kindern, die eine besondere Herangehensweise erforderlich machen.

Familie: Die meisten Gründerinnen müssen mit der Doppelbelastung Beruf-Familie zurechtkommen. Dabei geht es nicht immer nur um die Organisation der Kinderbetreuung. Vielmehr erwarten Kinder und Partner von der Mutter bzw. der Partnerin, trotzdem so viel wie möglich für die Familie zur Verfügung zu stehen.



Kein Wunder, dass viele Unternehmerinnen ihr Vorhaben aus familiären Gründen wieder aufgeben, so eine Untersuchung der Bundesanstalt für Arbeit (jetzt: Bundesagentur für Arbeit).

Klären Sie deshalb auf alle Fälle, ob Ihre Familie Ihnen bei der Gründung den Rücken freihalten wird (oder im Nacken sitzt). Planen Sie gemeinsam, wie diese Unterstützung aussehen wird.

Zeit: Kalkulieren Sie möglichst genau, wie viel Zeit Sie Ihrer Familie widmen möchten und wie viel Zeit Sie für den Aufbau und die spätere Führung Ihres Unternehmens benötigen. Gehen Sie nicht davon aus, dass Sie jederzeit für ihre Familie abrufbar sind. Wenn Sie eine ernsthafte Existenzgründung auf die Beine stellen möchten, müssen Sie feste Zeiten einplanen, in denen Sie ausschließlich für Ihr Unternehmen zur Verfügung stehen, auch wenn es nur wenige Stunden am Tag sind.

Akzeptanz: Existenzgründerinnen haben als Verhandlungspartnerinnen zum Teil immer noch mit Akzeptanzproblemen zu kämpfen. Sie fühlen sich von ihren Verhandlungspartnern oft weniger ernst genommen als Männer und haben daher in geschäftlichen Gesprächen einen schwereren Stand. Das zeigt eine Studie, die von der Deutschen Ausgleichsbank (jetzt: KfW Mittelstandsbank) durchgeführt wurde.

Testen Sie sich: Wie verhalten Sie sich in Gesprächen gegenüber Ihrem Lebenspartner, Freunden oder Ihrem Vorgesetzten? Stimmen Sie schnell der Meinung Ihres Gesprächspartners zu? Geben Sie eher nach „um des lieben Friedens Willen“? Überzeugendes Auftreten und Verhandeln lassen sich erlernen. Spezialisierte Beraterinnen und Berater bieten dazu Hilfe an.

Geld: Gründerinnen und Gründer mit geringem Finanzierungsbedarf haben zwar gleichermaßen Probleme, einen Kredit von einer Bank bzw. Zugang zu einem öffentlichen Förderdarlehen durch die Bank zu bekommen. Vor allem aber für nichterwerbstätige Mütter ohne eigenes Einkommen und Vermögen und die damit verknüpfte wirtschaftliche Abhängigkeit vom Lebenspartner ist dies eine große Gründungshürde.

Die KfW Mittelstandsbank bietet daher die Förderprogramme Mikrodarlehen und Startgeld an, die speziell für Klein Gründungen gedacht sind

(siehe Kapitel „Öffentliche Förderprogramme nutzen“).

Übrigens:

Beruflich selbständige Frauen, die Kinder bekommen haben und bei einer gesetzlichen Krankenkasse versichert sind, haben Anspruch auf Mutterschaftsgeld.



Frauen, die fest angestellt sind und Erziehungsgeld beziehen, können in dieser Zeit ein kleines Unternehmen gründen und nach Ablauf des Mutterschutzes im Nebenerwerb weiterführen. Voraussetzung ist, der/die Arbeitgeber/-in stimmt zu.

Unterstützung: Netzwerke für Gründerinnen

In vielen Bundesländern sind in den letzten Jahren Netzwerke, Initiativen und Projekte zur Förderung von Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen entstanden. Diese Netzwerke spielen eine immer größere Rolle bei Beratung und Qualifizierung von Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen, beim fachlichen Austausch, in der politischen Diskussion und der Auseinandersetzung mit der Rolle als Unternehmerin in unserer Gesellschaft. Sie sind eine wichtige Ergänzung zu allen anderen Informationsmöglichkeiten, Kontaktstellen und Gründungsinitiativen.

Gründerinnenagentur

Das BMWA fördert gemeinsam mit BMBF und BMFSFJ den Aufbau einer bundesweiten Agentur für Gründerinnen. Die Agentur mit Sitz in Stuttgart hat die Aufgabe, gründungswillige Frauen bundesweit über Beratungsangebote zu informieren und ihnen Ansprechpartner und Ansprechpartnerinnen vor Ort zu vermitteln. Das Angebot beinhaltet eine Anlaufstelle für Gründerinnen, Informations-, Beratungs- und Qualifizierungsangebote, eine Expertinnen-/Experten-datenbank sowie eine Kontakt- und Ideenbörse.

Weitere Informationen

bundesweite gründerinnenagentur (bga)
 Haus der Wirtschaft
 Willi-Bleicher-Str. 19
 70174 Stuttgart
 Hotline: 01 80/5 22 90 22
 E-mail: gba@gruenderinnenagentur.de
 Internet: www.gruenderinnenagentur.de

Checkliste:

Sind Sie für die Selbständigkeit geeignet?

Der folgende Test hilft Ihnen, Ihre Stärken und Ihre Schwächen zu erkennen und ggf. auszugleichen. Führen Sie mehrere Testrunden durch: Beantworten Sie die Fragen selbst und fragen Sie auch Ihre Familie und Freunde nach einer Bewertung Ihrer Fähigkeiten.

Je öfter Sie mit „Ja“ antworten, desto eher erfüllen Sie die persönlichen Voraussetzungen für eine erfolgreiche Existenzgründung. Je öfter Sie – vor allem bei den persönlichen Voraussetzungen – mit „Nein“ antworten, desto eher sollten Sie sich fragen, ob die Selbständigkeit wirklich der richtige Weg für Sie ist. Dort, wo Sie bei den fachlichen Voraussetzungen mit „Nein“ geantwortet haben, sollten Sie sich fragen, ob und wie Sie fehlendes Know-how aufholen können.

Checkliste Persönliche Voraussetzungen



Ihre Einstellung zur Selbständigkeit	Ja	Nein
Sind Sie sicher, dass Sie nicht aus der Not heraus gründen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind Sie davon überzeugt, dass die berufliche Selbständigkeit das Richtige für Sie ist?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ihre Planung		
Haben Sie Ihre Geschäftsidee gut durchdacht?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind Sie von Ihren Erfolgsaussichten überzeugt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haben Sie sich ein Ziel gesteckt, das Sie mit Ihrem Unternehmen erreichen wollen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haben Sie bereits Kontakte zu potenziellen Auftraggebern, Lieferanten und/oder Kooperationspartnern?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ihre Erwartungen		
Glauben Sie, genau zu wissen, wie Ihr zukünftiger Unternehmeralltag aussehen wird?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kennen Sie Unternehmerinnen oder Unternehmer?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ihre Person		
Sind Sie gesund und körperlich fit?	<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?

Können Sie sich von Stresssituationen schnell erholen?

Packen Sie auch unangenehme Aufgaben an und versuchen Sie diese zu lösen?

Sehen Sie Rückschläge und Enttäuschungen als Herausforderungen an, es beim nächsten Mal besser zu machen?

Suchen Sie sich Hilfe, wenn Sie ein Problem nicht selbst lösen können?

Nehmen Sie Kritik an?

Haben Sie die Erfahrung gemacht, dass Sie aus Ihren Fehlern lernen?

Kennen Sie Ihre persönlichen Grenzen und Ihre Leistungsfähigkeit?

Sind Sie in der Lage, Risiken einzuschätzen und dann vernünftig zu entscheiden?

Gehen Sie gerne auf Menschen zu?

Können Sie Ihre Gesprächspartner überzeugen und von Ihren Ideen begeistern?

Können Sie sich gut in andere Menschen hineinversetzen?

Ihre Familie

Haben Sie mit Ihrer Familie darüber gesprochen, was sich für sie durch Ihre Selbständigkeit ändern wird?

Unterstützt Sie Ihre Familie dabei?

Ihr Geld

Können Sie ruhig schlafen, auch wenn Sie kein festes Einkommen haben?

Sind Sie bereit und in der Lage, sich in der ersten Zeit finanziell einzuschränken?

Können Sie diszipliniert und sparsam mit Geld umgehen?

Haben Sie Reserven, um eine erste Durststrecke (ca. sechs Monate) zu überbrücken?

Würde Ihr Lebens-/Ehepartner in der ersten Phase für ihren gemeinsamen Lebensunterhalt aufkommen?

>>

Checkliste

Fachliche Voraussetzungen



Ihre Fachkenntnisse	Ja	Nein
Wissen Sie, was Sie können, und vor allem, was Sie nicht können?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Passt Ihre bisherige berufliche Tätigkeit zu dem Vorhaben, mit dem 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"/>
Sind Sie mit den Zukunftsprognosen Ihrer Branche vertraut?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Können Sie fachliche Defizite in Ihrem Unternehmen z. B. durch Schulungen, Partner oder Mitarbeiter ausgleichen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ihr unternehmerisches Know-how		
Wissen Sie, wie man eine Rechnung schreibt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kennen Sie sich mit Buchführung aus?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wissen Sie, wie man seine Kosten berechnet?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Können Sie Preise kalkulieren?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wissen Sie, wie man einen Vertrag formuliert?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haben Sie Erfahrungen mit der Anleitung und Führung von Personal?	<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"/>
Wissen Sie, worauf es bei der Standortsuche ankommt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Können Sie unternehmerische Know-how-Defizite in Ihrem Unternehmen z. B. durch Schulungen, Partner oder Mitarbeiter ausgleichen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wissen Sie, wo Sie sich Informationen und Rat holen können?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



Starten Sie aus der Arbeitslosigkeit

Für viele kann der Weg aus der Arbeitslosigkeit in die berufliche Selbständigkeit genau der richtige sein. Allerdings stehen viele Gründerinnen und Gründer vor dem Problem, weder Startkapital für Investitionen noch ein finanzielles Polster für den Anfang zu haben. Daher gibt es für Arbeitslose, die sich selbständig machen wollen, eigene Förderprogramme der Bundesagentur für Arbeit: „Überbrückungsgeld“ und „Existenzgründungszuschuss“ („Ich-AG“). Wer arbeitslos ist und sich beruflich selbständig machen möchte, kann zwischen diesen beiden verschiedenen Leistungen der Arbeitsförderung wählen.

Mit der Zusammenführung von Arbeitslosenhilfe und Sozialhilfe am 1. Januar 2005 erhalten alle erwerbsfähigen Hilfebedürftigen das Arbeitslosengeld II. ALG-II-Empfänger können von ihrer Arbeitsagentur ein so genanntes Einstiegsgeld für den Schritt in die Selbständigkeit erhalten. Sie haben allerdings keinen Anspruch auf den Existenzgründungszuschuss oder das Überbrückungsgeld.

Sozial absichern: Existenzgründungszuschuss (Ich-AG)

Für eine Ich-AG kommt jede selbständige gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit in Frage. Der „Existenzgründungszuschuss“, wie die Förderung der Ich-AG korrekt heißt, hat unter anderem den Vorteil der sozialen Absicherung in den ersten drei Jahren.

Der Name Ich-AG steht nicht im Gesetz. Der Begriff entstand in der „Hartz-Kommission“. Er wurde dort als griffige Beschreibung der Vorschläge zur Erleichterung der Existenzgründung und zum Abbau der Schwarzarbeit verwendet.

Im Gesetz heißt die Ich-AG „Existenzgründungszuschuss“. Damit ist auch klar, dass Gründerinnen und Gründer, die diesen Zuschuss erhalten, keinesfalls eine Aktiengesellschaft (AG) gründen müssen. Da es sich bei den Ich-AGs um Klein Gründungen handelt, meist ohne Angestellten, kommt in aller Regel die Rechtsform des Einzelunternehmens in Frage (siehe Kapitel Rechtsformen).

Förderung: monatliche Pauschale

Der Existenzgründungszuschuss für eine Ich-AG besteht in einer monatlichen Pauschale, die Sie nicht zurückzahlen müssen und die Ihnen maximal drei Jahre lang gezahlt wird. Die Höhe:

- im ersten Jahr monatlich 600 Euro,
- im zweiten Jahr monatlich 360 Euro und
- im dritten Jahr monatlich 240 Euro.

Der Existenzgründungszuschuss soll vor allem Ihre persönliche Alters- und Krankenvorsorge sicherstellen. Gründerinnen und Gründer müssen mit diesem Geld ihre Beitragszahlungen für die gesetzliche Rentenversicherung finanzieren. Darüber hinaus können Sie zu vergleichsweise günstigen Konditionen Mitglied in der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung bleiben. Das bedeutet: Diese Sorge ist Ihnen genommen. Aber: Die Kosten für den eigentlichen Lebensunterhalt müssen Sie vom ersten Tag an aus den Einkünften Ihres Unternehmens bestreiten (falls Sie keine anderen Geldquellen haben, z. B. Ihre Familie, die Ihnen in der Anfangszeit finanziell zur Seite steht).

Für die Absicherung gegen Arbeitslosigkeit: siehe Kapitel „Selbständigkeit beenden“.

Voraussetzungen

Gefördert werden Gründerinnen und Gründer, die mindestens einen Tag z. B. Arbeitslosengeld oder Unterhaltsgeld bezogen haben oder die in einer Arbeitsbeschaffungsmaßnahme beschäftigt gewesen sind. Diese Ansprüche bzw. Leistun-

gen dürfen allerdings nicht länger als einen Monat vor Aufnahme der Selbständigkeit zurückliegen. Voraussetzung für die Förderung einer Ich-AG durch die Agenturen für Arbeit ist zudem, dass eine fachkundige Stelle die Tragfähigkeit des Geschäftsvorhabens bestätigt. Die Tragfähigkeitsprüfung können etwa Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, berufsständische Kammern, Fachverbände oder Kreditinstitute vornehmen. Die Regelung lehnt sich an die Förderung beim Überbrückungsgeld an, wo sie sich in der Vergangenheit bereits bewährt hat. Dies vermindert das Risiko, dass Gründerinnen und Gründer mit ihrer Ich-AG scheitern und gibt ihnen größere Sicherheit für die erfolgreiche Umsetzung ihrer Geschäftsidee. Als weitere Fördervoraussetzung gilt: Das Arbeits-einkommen (= Gewinn) der Ich-AG darf dabei insgesamt jährlich 25.000 Euro (brutto) nicht übersteigen.

Wenn Ihr Einkommen am Ende des Jahres über dieser Grenze liegt, müssen Sie zwar nichts zurückbezahlen. Aber die weitere Förderung (für das zweite oder dritte Jahr) entfällt.

Gefördert werden dabei nur Vorhaben, die ein Gründer hauptberuflich betreibt und für die er 15 Stunden und mehr pro Woche arbeiten muss. Die selbständige Tätigkeit wird dann nicht hauptberuflich ausgeübt, wenn andere abhängige oder selbständige Nebentätigkeiten sowie Zeiten einer Ausbildung, Schulbildung oder eines Studiums in der Summe in zeitlich höherem Umfang ausgeübt werden.

Wenn Sie diese Voraussetzungen erfüllen, haben Sie Anspruch auf den Existenzgründungszuschuss.

Versicherung

Normalerweise können sich beruflich Selbständige in der gesetzlichen Rentenversicherung nur freiwillig versichern. Bei der Ich-AG ist das anders: Über einen Zeitraum von längstens drei Jahren sind Sie als Ich-AGler in der gesetzlichen Rentenversicherung pflichtversichert. Für die Krankenversicherung gibt es keine festen Vorgaben: Sie können sich privat oder bei der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung versichern. Die gesetzliche Versicherung bietet Ihnen günstige Konditionen.

Beispiel: Bei einem Beitragssatz von 14% müssten Sie einen monatlichen Krankenversicherungsbei-

trag von rund 170 Euro und einen Beitrag zur Pflegeversicherung von rund 20 Euro bezahlen.

Angestellte bei der Ich-AG erlaubt

Ich-AGler dürfen sowohl Familienangehörige als auch externe Mitarbeiter beschäftigen. Auf diese Weise können Sie z. B. im Krankheitsfall Aushilfen einstellen. Die Obergrenze von 25.000 Euro Gewinn pro Jahr, die Sie als Ich-AGler nicht übersteigen dürfen, bleibt aber bestehen, auch wenn Sie Mitarbeiter einstellen und diese mit verdienen.

Antrag und Information

Der Antrag auf einen Existenzgründungszuschuss muss vor der Existenzgründung bei Ihrer zuständigen Agentur für Arbeit gestellt werden (Formular-Muster siehe **BMWA-CD-ROM** „Klein-gründungen“).

Sie verlangt vom Antragsteller:

- Kurzdarstellung Ihrer Unternehmensplanung (Businessplan) und eine fachkundige Stellungnahme
- Anmeldung beim Finanzamt
- Ggf. Gewerbeanmeldung (Gewerbeamt) (Formular siehe **BMWA-CD-ROM** „Klein-gründungen“)
- Ggf. notwendige Genehmigung oder Zulassung für bestimmte Gewerbe (z. B. IHK)
- Den Nachweis, dass tatsächlich eine selbständige Tätigkeit vorliegt (siehe Kapitel „Scheinselbständigkeit“)

Weitere Informationen zur Ich-AG bieten die

- Örtlichen Agenturen für Arbeit:
Internet: www.arbeitsagentur.de
- Bürgertelefon des BMWA: 018 05/615-002

Lebensunterhalt in der Startphase sichern: Überbrückungsgeld

Wie der Name schon sagt, das Überbrückungsgeld soll zur Überbrückung dienen: für die Zeit, in der arbeitslose Existenzgründer und solche, die von Arbeitslosigkeit bedroht sind, in die Selbständigkeit starten. Die Unterstützung der Agentur für Arbeit soll den Lebensunterhalt der Existenzgründer sicherstellen, solange sie noch kleiner sind oder nicht genügend Geld verdie-



Moderne Technik für antiquarische Literatur

„Es ist eine ziemlich lange Durststrecke, die man als Gründer zurücklegen muss: sowohl finanziell als auch zeitlich.“ Bereit hat der gelernte Antiquariatsbuchhändler Wolfgang Mertens seinen Schritt in die Selbständigkeit trotzdem nicht: „Man hat das Gefühl von Freiheit, man sieht Entwicklungs- und Entscheidungsmöglichkeiten, die man als Angestellter so nicht hat.“

Bevor er bei der Arbeitsagentur den Existenzgründungszuschuss beantragte, hat sich der Bücherfan auf seine berufliche Selbständigkeit vorbereitet. Geholfen hat ihm das Gründungsseminar der Beratungsstelle für Existenzgründer seiner Arbeitsagentur. Darüber hinaus hat er viel mit Kollegen gesprochen. Allein das hätte aber, so der Ich-AGler, nicht ausgereicht: „Ohne meine Berufsausbildung und entsprechende Erfahrungen hätte ich in der Branche nicht Fuß fassen können.“

In der Zeit als angestellter Antiquariatsbuchhändler hatte er beispielsweise schon gelernt, dass ihm in seiner Branche der Einstieg in den Markt nur über das Internet gelingen würde. Seine Geschäfte wickelt er daher ausschließlich online ab, und zwar über eine spezielle Internetplattform, dem Zentralen Verzeichnis antiquarischer Bücher. Dort hat er sich als Händler registrieren lassen, um seine Bücher, die er meist auf Trödelmärkten oder Haushaltsauflösungen findet, zu verkaufen.

Das erste Jahr seiner Ich-AG liegt nun bereits hinter ihm. Jetzt hat er den EXGZ für das zweite Jahr beantragt und dafür bei seiner Arbeitsagentur eine Einnahmen-Überschussrechnung eingereicht. Wolfgang Mertens ist optimistisch, dass ihm auch das zweite Jahr bewilligt wird. Denn trotz der Durststrecke war für ihn das erste Unternehmer-Jahr ein Erfolg.

nen, um davon leben zu können. Das Überbrückungsgeld wird für ein halbes Jahr ab dem Zeitpunkt der Gründung gezahlt. Es kommt für jede selbständige gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit in Frage, unabhängig von der Branche.

Förderung: monatlicher Zuschuss

Als Gründerin oder Gründer erhalten Sie in den ersten sechs Monaten nach dem Ende Ihrer Arbeitslosigkeit einen monatlichen Zuschuss, den Sie nicht zurückzahlen müssen. Die Höhe dieses Zuschusses richtet sich nach Ihrem zuletzt bezo-

genen bzw. zu beanspruchenden Arbeitslosengeld (plus den zusätzlichen Sozialversicherungsbeiträgen).

Voraussetzungen

Gefördert werden Gründerinnen und Gründer, die vor der Existenzgründung Arbeitslosengeld oder Unterhaltsgeld bezogen haben oder einen Anspruch darauf hätten. Mit Überbrückungsgeld können Sie sich auch aus einer Arbeitsbeschaffungsmaßnahme selbständig machen. Jeder Antragsteller, der die Voraussetzungen erfüllt, hat Anspruch auf das Überbrückungsgeld.

Als Gründerin oder Gründer müssen Sie Ihrer zuständigen Agentur für Arbeit ein überzeugendes Konzept vorlegen und dazu eine so genannte fachkundige Stellungnahme einholen. In dieser werden Aussagen über Ihre persönlichen und fachlichen Voraussetzungen für Ihre geplante selbständige Tätigkeit und vor allem über die finanzielle und wirtschaftliche Tragfähigkeit des geplanten Unternehmens getroffen. Ansprechpartner für solche Stellungnahmen sind z. B. die Industrie- und Handelskammern (IHK) oder die Berufsverbände.

Soziale Sicherung

Im Gegensatz zur Ich-AG müssen Gründerinnen oder Gründer, die Überbrückungsgeld beziehen, keine Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung zahlen. Sie können freiwillige Mitglieder in der gesetzlichen Krankenkasse bleiben, müssen es aber nicht. Für die Absicherung gegen Arbeitslosigkeit siehe Kapitel „Selbständigkeit beenden“.

Kein höherer Steuersatz beim Überbrückungsgeld

Überbrückungsgeld und Einkommen aus der Selbständigkeit wurden bisher zusammengezählt und der Steuersatz für die gesamte Summe errechnet.

Das bedeutete: Je höher das Einkommen, desto höher der Steuersatz. Nach dem Kleinunternehmerförderungsgesetz wird jetzt allein das Einkommen aus der Selbständigkeit besteuert.

Antrag und Information

Der Antrag auf das Überbrückungsgeld muss vor der Existenzgründung bei Ihrer zuständigen Agentur für Arbeit gestellt werden (Formular-Muster siehe **BMW-CD-ROM** „Kleingründungen“).

Sie verlangt vom Antragsteller:

- Anmeldung beim Finanzamt
- Ggf. Gewerbeanmeldung (Gewerbeamt) (Formular siehe **BMW-CD-ROM** „Kleingründungen“)
- Ggf. notwendige Genehmigung oder Zulassung für bestimmte Gewerbe (z. B. IHK)
- Kurzdarstellung Ihrer Unternehmensplanung (Businessplan) und eine fachkundige Stellungnahme
- Den Nachweis, dass tatsächlich eine selbständige Tätigkeit vorliegt (siehe Kapitel „Scheinselbständigkeit“)

- Weitere Informationen zum Überbrückungsgeld bieten:
 - die örtlichen Agenturen für Arbeit
Internet: www.arbeitsagentur.de
 - Bürgertelefon des BMW: 0 18 05/615-002

Für ALG-II-Empfänger: Einstiegsgeld

Mit der Zusammenführung von Arbeitslosenhilfe und Sozialhilfe am 1. Januar 2005 erhalten alle erwerbsfähigen Hilfebedürftigen das Arbeitslosengeld II. ALG-II-Empfänger können von ihrer Arbeitsagentur für den Schritt in die Selbständigkeit das Einstiegsgeld erhalten. Das Einstiegsgeld kann bei Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit als Zuschuss zum Arbeitslosengeld II gewährt werden. Darüber hinaus können zusätzliche Existenzgründungshilfen (z. B. für die Anschaffung von Betriebsmitteln) gewährt werden, wenn dies für die erfolgreiche Eingliederung in das Erwerbsleben erforderlich ist.

Der Fallmanager kann das Einstiegsgeld in Form eines flexiblen Zuschusses und weitere Leistungen zur Eingliederung in Arbeit bewilligen, wenn er dies für ratsam hält. Das Einstiegsgeld kann der erwerbsfähige Hilfebedürftige zur Gründung einer eigenen Existenz verwenden.

Hinsichtlich der Höhe des Einstiegsgeldes ist der Fallmanager nicht gebunden. Sie orientiert sich an der Arbeitslosigkeitsdauer und der Größe der Bedarfsgemeinschaft des Arbeitsuchenden. Die Bundesagentur für Arbeit empfiehlt ihren Agenturen eine Orientierung an den Regelsätzen des Arbeitslosengeldes II (z. B. 60 % bei einem Paar).

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

Arbeitslosengeld-II-Empfänger, die noch einen Anspruch auf Arbeitslosengeld haben, der ihren Bedarf jedoch nicht deckt, können nach wie vor den Existenzgründungszuschuss (Ich-AG) oder Überbrückungsgeld erhalten.



Weitere Informationen

- BMWA-Gründerportal:
www.existenzgruender.de
- BMWA: GründerZeiten Nr. 16 „Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit“
- www.teamarbeit.de und dort unter: Mitmachen/Profis thematisch. Dort finden Sie Beispiele für Ich-AG-Gründerinnen und -Gründer. Sie helfen Existenzgründern gerne mit Ratschlägen

Checkliste Ich-AG oder Überbrückungsgeld?

Geld für Lebensunterhalt

Wenn Sie sofort Geld für den Lebensunterhalt brauchen:	Überbrückungsgeld
Wenn Sie eine Anlaufphase (ohne Einnahmen aus Ihrem Unternehmen) mit finanzieller Hilfe Ihrer Familie oder durch eine andere Einkommensquelle überbrücken können:	Ich-AG

Geld für kleinere Anschaffungen

Wenn Sie in der Startphase kleinere Anschaffungen bezahlen müssen:	Überbrückungsgeld
Wenn keine besonderen Anschaffungen nötig sind:	Ich-AG

Möglichst hohe Förderung

Wenn Sie Anspruch auf ein relativ hohes Arbeitslosengeld (rund 1.300 Euro und mehr) haben:	Überbrückungsgeld
Wenn Sie nur relativ wenig Arbeitslosengeld/Arbeitslosenhilfe bekommen: (Anhaltspunkt: Der Existenzgründungszuschuss beträgt insgesamt 14.400 Euro in drei Jahren.)	Ich-AG

Mehr als 25.000 Euro

Wenn Ihr Brutto-Geschäftsgewinn (Umsatz minus Kosten) im ersten oder zweiten Jahr wahrscheinlich höher als 25.000 Euro liegen wird:	Überbrückungsgeld
Wenn Ihr Geschäftsgewinn vor Steuern wahrscheinlich nicht mehr als 25.000 Euro betragen wird:	Ich-AG

Private oder gesetzliche Versicherung

Wenn Sie eine private Altersvorsorge bevorzugen:	Überbrückungsgeld
Wenn Ihnen die Mitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung wichtig ist:	Ich-AG

Planen Sie Ihre Gründung

Beratung suchen

Je besser Sie vorbereitet sind, desto sicherer können Sie sein, dass Ihr Unternehmen auch Erfolg haben wird und dass Sie keine Bruchlandung erleben. Darum sollten Sie sich auf jeden Fall beraten lassen und am besten zu verschiedenen Beratern gehen. Viele Beratungseinrichtungen für Existenzgründer bieten kostenlose Beratung an. Darüber hinaus sollten Sie aber auch kostenpflichtige Beratung in Anspruch nehmen. Dazu gehört z. B. der Besuch bei einem Steuerberater. Dabei sollten Sie mit genauen Vorstellungen zur Umsetzung ihrer Geschäftsidee in die Beratung gehen und schon bei der Terminabsprache Ihren konkreten Beratungsbedarf formulieren. Sie müssen sich außerdem auf das Gespräch – das mindestens eine Stunde dauern sollte – gut vorbereiten. In dieser Zeit sollte es dem Berater möglich sein, Schwachpunkte aufzudecken und wertvolle Anregungen für die weitere Gründung zu geben.

Berater und Beratungsthemen

Kostenlos

- Gründerwettbewerbe und Gründerinitiativen: erste Orientierung, vielfältige Beratungen, vor allem zur Erarbeitung eines Businessplans
- Industrie- und Handelskammer (IHK) sowie Handwerkskammer (HWK): allgemeine Existenzgründungsberatungen
- Agenturen für Arbeit vor Ort: allgemeine Beratung zu grundlegenden Fragen der Existenzgründung (vor allem für Gründer aus der Arbeitslosigkeit)
- Banken und Sparkassen
- KfW Mittelstandsbank-Infocenter:
Tel.: 01 80-1-24 11 24
- KfW Mittelstandsbank-Beratungszentren: Gründungs- und Aufbauberatung an 70 Standorten in Deutschland, Gründercoaching

- Kommunale und regionale Wirtschaftsförderung: unterschiedliche Beratungshilfen, z. B. allgemeine Orientierungsberatung für Gründer zu Genehmigungen und Anmeldungen, Finanzierungshilfen usw.
- Unternehmerinnen und Unternehmer: Erfahrungen aus der Praxis, Adressen über die Kammern, die Wirtschaftsförderung oder am besten über private Kontakte

Gegen Honorar

- Steuerberater: bei steuerrechtlichen Fragen und Wahl der Rechtsform
- Rechtsanwälte und Notare: bei vertraglichen Fragen, z. B. zu Rechtsform, Pachtverträgen, Gesellschaftervertrag usw.
- Unternehmensberater: für alle betriebswirtschaftlichen Fragen (Businessplan, Marketing, Organisation, Controlling usw.)

Beratungsförderung

Unternehmensberatungen für kleine und mittlere Unternehmen können finanziell gefördert werden. So finanziert das BMWA Seminare, an denen Teilnehmer zu verbilligten Gebühren teilnehmen können. Außerdem gibt es Förderhilfen, wenn Sie z. B. einen Unternehmensberater engagieren.

- Existenzgründungsberatung vor der Gründung: Der Zuschuss beträgt 50 % der Beratungskosten, maximal 1.500 Euro.
- Nach der Gründung: Der Zuschuss beträgt innerhalb von zwei Jahren nach der Gründung 50 % der Beratungskosten, maximal 1.500 Euro.
- Weitere Beratung und Umweltschutzberatung: Die Zuschüsse für Beratungen nach diesen zwei Jahren betragen 40 % der Kosten, maximal 1.500 Euro.
- Es werden auch Zuschüsse für mehrere Beratungen gewährt, höchstens aber 3.000 Euro, wenn diese zeitlich und thematisch voneinander getrennt und in sich abgeschlossen sind.



Kontakt: Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA – siehe Adressen).

Weitere Informationen

- BMWA: GründerZeiten Nr. 32 „Beratung“
- Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA): www.bafa.de
- Untersuchung zur Qualität von Weiterbildungskursen für Existenzgründer: www.warentest.de und dort unter: Weiterbildungstests

Angebote der Agenturen für Arbeit nutzen

Wenn Sie arbeitslos sind oder wenn Ihnen Arbeitslosigkeit droht, sollten Sie eine der drei verschiedenen Möglichkeiten der Weiterbildung nutzen, die von den Agenturen für Arbeit für Existenzgründer angeboten werden.

Trainings- und Weiterbildungsmaßnahmen

Zur Vorbereitung auf eine Existenzgründung werden vieler Orts Existenzgründungsseminare angeboten. Ziel solcher Seminare ist es, den Teilnehmern grundlegende Kenntnisse und Informationen zu vermitteln, die sie für ihr Existenzgründungsvorhaben benötigen (z. B. Notwendigkeit von Markt- und Standortanalysen, Produktplatzierung, Rentabilitätsvorschau/-rechnung, Grundlagen Unternehmens-, Steuerrecht, Finanzierungsmöglichkeiten). Darüber hinaus sollen die Seminarteilnehmer aber auch befähigt werden, das neu erworbene Wissen praktisch umzusetzen, um sich als Existenzgründer am Markt etablieren zu können. Das Sozialgesetzbuch Drittes Buch (SGB III) sieht hierzu u. a. folgende Förderungsmöglichkeiten vor:

• Trainingsmaßnahmen

Die Agenturen für Arbeit können auch die Durchführung von wenigen Wochen dauernden Trainingsmaßnahmen für Existenzgründer finanziell fördern, soweit es sich um von Arbeitslosigkeit bedrohte Arbeitsuchende oder Arbeitslose handelt und die dafür erforderlichen sonstigen Voraussetzungen erfüllt sind. Auf die Förderung solcher Maßnahmen besteht jedoch kein Rechtsanspruch, vielmehr liegt es im jeweiligen Ermessen der Agentur für Arbeit

vor Ort über solche Förderungen zu entscheiden. Es ist daher zu empfehlen, sich mit der jeweiligen Agentur für Arbeit in Verbindung zu setzen und das Nähere zu erfragen.

• Weiterbildungsmaßnahmen

Daneben besteht bei Seminaren, die auf die Vermittlung grundlegender Kenntnisse zur Ausübung selbständiger Tätigkeiten ausgerichtet sind grundsätzlich auch die Möglichkeit einer Weiterbildungsförderung (§§ 77 ff. SGB III). Die Förderung richtet sich an Arbeitnehmer, bei denen eine Weiterbildung notwendig ist, um sie bei Arbeitslosigkeit beruflich einzugliedern oder eine drohende Arbeitslosigkeit abzuwenden. Sie umfasst bei Vorliegen der Förder Voraussetzungen die Übernahme der Weiterbildungskosten (Lehrgangs-, Fahr- und Kinderbetreuungskosten sowie Kosten für auswärtige Unterbringung und Verpflegung) und die Zahlung von Unterhaltsgeld. Eine Förderung setzt neben einer vorherigen Beratung durch die Agentur für Arbeit auch voraus, dass Bildungsanbieter und Lehrgang für die Weiterbildungsförderung nach dem SGB III zugelassen sind. Weitere Informationen zu Existenzgründungsseminaren und konkreten Förderungsmöglichkeiten erhalten Sie bei Ihrer örtlichen Agentur für Arbeit.

• Coaching

Für Bezieher des Überbrückungsgeldes und des Existenzgründungszuschusses („Ich-AG“) besteht die Möglichkeit ein begleitendes Coaching durch die Agentur für Arbeit gefördert zu bekommen. Die Leistungen können im ersten Jahr der Selbständigkeit beantragt werden und sind eine Ermessensleistung der Agentur für Arbeit. D.h. es besteht kein Rechtsanspruch. Dabei handelt es sich um die Erstattung der Kosten für die Unternehmensberatung („Lehrgangskosten“) und der während der Coachingtage anfallenden Fahr- und Kinderbetreuungskosten. Der Gründerin/dem Gründer steht es frei, den Coach selbst auszuwählen. Häufig geben die Agenturen für Arbeit aber auch Empfehlungen. Die Leistungen werden im Rahmen des ESF-BA-Programms aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds finanziert, das auf die Regionen verteilt wird. Sind in einer Region die Mittel aufgebraucht, ist damit die Förderung innerhalb des betreffenden Jahres in der Regel beendet.

Antrag und Information

Der Förderantrag muss vor der Existenzgründung bei der zuständigen Agentur für Arbeit gestellt werden. Voraussetzung für eine Bewilligung ist, dass die Maßnahme für Sie nachweislich notwendig und sinnvoll ist.

Weitere Informationen

- BMWA: „Starthilfe. Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit“
- BMWA-Gründerportal: www.existenzgruender.de
- BMWA-Infotelefon: 018 05-615-002

Geschäftsideen finden

Viele Gründerinnen und Gründer arbeiten auch als Selbständige ganz selbstverständlich in „ihrem“ erlernten Beruf. Es gibt jedoch viele angehende Gründer, die sich selbständig machen wollen, aber nicht wissen, mit welcher Geschäftsidee. Dabei müssen erfolgreiche Gründer oder Unternehmer nicht unbedingt Erfinder oder Genies sein. Die meisten greifen auf schon bestehende Geschäftsideen zurück und entwickeln sie vielleicht etwas weiter. Sie „entdecken Vorhandenes“.

Quellen dafür sind z. B.:

- Eigene Recherchen, Befragungen, Beobachtungen
- Fachzeitschriften/-magazine
- Messen (z. B. Gründermessen wie „Start“ oder „Newcome“, regionale Gründer- und Unternehmertage)
- Gründerwettbewerbe, Gründerinitiativen (Übersichten siehe u.a. www.fgf-ev.de)
- Franchise-Konzepte

Ideen für Dienstleistungen entwickeln

Überlegen Sie, welche konkreten Bedürfnisse Menschen heute haben. Denken Sie dabei auch daran, wie sich die Lebens- und Arbeitsverhältnisse der Menschen verändern, und welche neuen Bedürfnisse damit entstehen. Finden Sie heraus, was Sie anbieten könnten, um diese Bedürfnisse zu befriedigen.

Beispiele:

- Die Geburtenrate sinkt, immer mehr ältere Menschen leben in unserer Gesellschaft, die Lebenserwartung steigt, Freizeit und gesundheitliche Probleme nehmen zu.

- Außerdem leben immer mehr Menschen in Einpersonenhaushalten, in denen sie oft nicht alle Arbeiten allein bewältigen können oder wollen.
- Im Wirtschaftsleben vergeben immer mehr Unternehmen Aufträge an externe Dienstleister, um auf diese Weise Kosten zu sparen.

Beachten Sie dabei ggf. notwendige Genehmigungen (siehe Kapitel „Formalitäten erledigen“).

Haushalt

- Haus/Wohnung pflegen, renovieren
- Haus/Wohnung suchen
- Garten anlegen, pflegen
- Reparaturen ausführen

Essen/Trinken

- Einkaufen und anliefern
- Verkaufen (z. B. mobil, an Unternehmen, Büros usw.)
- Kochen (für Einzelpersonen, Familien, Unternehmen)

Kleidung

- Einkaufen und weiter verkaufen
- Herstellen und verkaufen
- Beraten und begleiten

Kinder

- Kinder betreuen

Senioren

- Im Haushalt helfen
- Begleiten, betreuen, pflegen

Auto

- Überführen
- Pflegen und warten

Gesundheit

- Fitnesstraining anbieten
- Bei Arztbesuchen begleiten, chauffieren

Freizeit

- Sportprogramme organisieren und durchführen
- Mit Unterhaltungsprogrammen auftreten
- Reisen organisieren und durchführen
- Wellnessprogramme organisieren und durchführen

Unternehmen

- Transportieren (z. B. Kurierdienste)



- Büroarbeiten erledigen
- Dienste für besondere Unternehmensanforderungen (z. B. Messen, Veranstaltungen) anbieten

Netzwerk-Marketing

Netzwerk-Marketing (auch Multi-Level-Marketing) kann eine spezielle Form des Direktverkaufs sein. Hier sucht sich ein Unternehmen eine ganze Reihe von Geschäftspartnern für den Vertrieb eines Produkts oder einer Dienstleistung (ähnlich wie ein Franchise-Geber). An den Umsätzen, die in diesem Filialnetz erwirtschaftet werden, sind die Netzwerkpartner beteiligt (Umsatzboni). Im Gegensatz zum Franchising, bei dem nur ein Franchise-Geber Filialen gründet, kann im Netzwerk-Marketing jeder Unternehmer eigenständig weitere Netzwerkunternehmen gründen. In der jüngsten Vergangenheit haben Verbraucherschützer immer wieder vor dubiosen Netzwerk-Marketingunternehmen gewarnt. Gründer und junge Unternehmen, die darüber nachdenken, sich als Netzwerkpartner selbständig zu machen oder hier zusätzlich „einzusteigen“, sollten darum zuvor die betreffenden Firmen, deren Vertriebsprovisionen und das Preis-Leistungs-Verhältnis der angebotenen Produkte genau unter die Lupe nehmen.

Weitere Informationen:

- BMWA: GründerZeiten Nr. 4 „Franchising“
- BMWA: GründerZeiten Nr. 39 „Gründungsideen entwickeln“
- BMWA: „nexas Initiative Unternehmensnachfolge“ unter www.nexas.org
- www.teamarbeit.de und dort unter: Mitmachen/Profis thematisch. Dort finden sie Beispiele für Ich-AG-Gründerinnen und -Gründer. Sie helfen Existenzgründern gerne mit Ratschlägen.

Geschäftsideen-Beispiele von Ich-AG-Gründungen der Agentur für Arbeit München

- Messebauer
- KFZ-Überführung
- Tauchlehrer

- Musiker
- Altbau-Sanierungsarbeiten
- EDV-Service-Dienstleistungen
- Übersetzer
- Kurierfahrer
- Getränkehandel
- Verbraucherberatung, Versicherungen und Bausparverträge
- Büroservice
- Krankengymnastin
- Versicherungsvertreter
- Fotograf
- Buchhalter
- Hausmeister
- Werbetexter
- Musiktherapeut
- Touristikberater
- Eventservice
- Kraftfahrer
- Visagistin
- Grafiker
- Fußpflegerin
- IT-Berater
- Hausreinigung und Gartenpflege
- Wellnessberater
- Dozent
- Moderator
- Makler
- Tontechniker
- Bühnen- und Kostümbildner
- Fitnesstrainer
- Software-Entwickler
- Kinderbetreuung
- Secondhand-Laden für Kinderkleidung
- Spediteur

Erfolgsaussichten checken

Werden Sie von Ihrer selbständigen Tätigkeit leben können? Um zu beurteilen, ob Sie bei Ihrer Gründung tatsächlich „auf Ihre Kosten kommen“, sollten Sie vorher unbedingt die folgenden Fragen beantworten:

- Wie viel Geld müssen Sie verdienen, um Ihre laufenden privaten Kosten (Miete, Strom, Lebensmittel, Versicherungen usw.) und eventuell die Ihrer Familie zu finanzieren?

- Wird Ihr Unternehmen genug Geld erwirtschaften, um sowohl Ihre privaten als auch Ihre unternehmerischen Kosten zu decken? Wird der voraussichtliche Gewinn Ihren Vorstellungen entsprechen?

Stellen Sie fest, ob sich der Einsatz von Geld und Arbeit wirklich lohnt, kurz: Erstellen Sie einen Rentabilitätsplan. Erkundigen Sie sich bei den

zuständigen Kammern und Branchenverbänden nach Erfahrungswerten und Branchenzahlen.

Übersicht „Gewinnplan oder Rentabilitätsvorschau“

Berechnen Sie nun, ob Ihr Unternehmen pro Jahr zumindest all Ihre privaten Ausgaben deckt oder

Übersicht: private Ausgaben

Ermitteln Sie Ihre jährlichen Kosten (und die Ihrer Familie)	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Steuern auf das Einkommen			
+ Krankenversicherung			
+ Rentenversicherung			
+ Lebensversicherung			
+ private Miete			
+ Lebensunterhalt			
+ sonstige private Ausgaben			
= Benötigte private Einnahmen (also Ihr notwendiger Mindestunternehmerlohn)			
- Sonstige Einnahmen (z.B. Überbrückungsgeld)			
= Summe aller privaten Kosten, die Sie mindestens erwirtschaften müssen			





sogar mehr abwirft. Hier können Sie die Ergebnisse verwerten, die Sie bei der Prüfung Ihrer Geschäftsidee erhalten haben.

Außerdem sollten Sie berücksichtigen, wie sich Ihre Branche an Ihrem Standort entwickelt hat. Fragen Sie bei Ihrer IHK und Ihrem Branchenverband nach, wie Ihre Branche „läuft“ und welche Gewinne erreichbar sind.

Weitere Informationen

- BMWA: Gründerportal
www.existenzgruender.de
- BMWA-Gründungsplaner:
www.bmwa.bund.de/softwarepaket
- BMWA-CD-ROM „Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen“
- BMWA-CD-ROM „Kleingründungen“

Übersicht: Rentabilitätsvorschau

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Erwarteter Umsatz			
– Kosten für Waren und Personal			
– Sachgemeinkosten			
•Miete/Pacht			
•Gas, Wasser, Strom			
•Versicherungen			
•Fahrzeugkosten			
•Werbung			
•Reisekosten			
•Instandhaltung Maschinen/Geräte			
•Bürobedarf/Telefon			
•Steuerberater, Buchführung			
•Steuern			
•Beiträge			
– Zinsen			
– Abschreibungen (Wertminderung Ihrer Investitionen)			
= Jahresüberschuss (Gewinn)			

Businessplan/Konzept erarbeiten

Wenn Sie sich beruflich selbständig machen wollen, dann sollten Sie dies nicht „aus dem Bauch heraus“ tun. Sie benötigen einen ausgefeilten Fahrplan, wie Sie Ihre Geschäftsidee in die Tat umsetzen wollen. Dieser so genannte Businessplan sollte alle Punkte berücksichtigen, die für Erfolg oder Misserfolg entscheidend sein können. Arbeiten Sie diesen Businessplan so sorgfältig wie möglich aus, am besten schriftlich und gemeinsam mit einem Existenzgründungsberater.

! TIPP

Ein Businessplan für eine Klein Gründung sollte nicht mehr als fünf Seiten haben. Sauber und gut strukturiert kann sich damit jeder Ihrer Ansprechpartner einen guten Überblick über Ihr Vorhaben verschaffen. Und: Sie machen deutlich, dass Sie ein ernst zu nehmender Gesprächspartner sind, der ein klares, durchdachtes Ziel vor Augen hat.

Inhalte/Elemente Businessplan

Geschäftsidee

- Wie lautet Ihre Geschäftsidee?
- Was ist das Besondere an Ihrer Geschäftsidee?
- Wie sieht Ihr kurz- und langfristiges Unternehmensziel aus?

Produkt/Dienstleistung

- Welches Produkt/welche Leistung wollen Sie herstellen bzw. verkaufen?
- Was ist das Besondere an Ihrem Angebot?
- Wie werden Sie produzieren bzw. wie stellen Sie Ihre Leistungen zur Verfügung?
- Wann wollen Sie Ihr Produkt vermarkten?
- Welche gesetzlichen Formalitäten (z. B. Zulassungen, Genehmigungen) müssen Sie vorab erledigen?
- Welche technischen Zulassungen sind notwendig?
- Müssen Sie fremde Patent- oder Gebrauchsmusterschutzrechte beachten?

Markt und Wettbewerb

Kunden

- Wer sind Ihre Kunden?
- Wie sieht Ihre Kundengruppe aus (z. B. Alter, Geschlecht, Einkommen, Beruf, Einkaufsverhalten)?
- Welche Bedürfnisse/Probleme haben Ihre Kunden?
- Wo befinden sich Ihre Kunden?
- Haben Sie bereits Kunden?
- Welche Umsätze werden Sie mit diesen Kunden machen können?
- Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?

Konkurrenz

- Wer sind Ihre Konkurrenten?
- Was kosten Ihre Produkte oder Dienstleistungen bei der Konkurrenz?
- Welches sind die größten Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenten?
- Welche Schwächen haben Sie gegenüber Ihrem wichtigsten Konkurrenten?
- Wie können Sie diese Schwächen ausgleichen?

Standort

- Wo bieten Sie Ihr Angebot an?
- Welche Vorteile hat der Standort?
- Welche Nachteile hat der Standort?
- Wie können Sie diese Nachteile ausgleichen?
- Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?

Preis

- Zu welchem Preis wollen Sie Ihr Produkt/Ihre Leistung anbieten?
- Welche Kalkulation liegt diesem Preis zugrunde?

Vertrieb

- Wie viel wollen Sie in welchen Zeiträumen verkaufen?
- In welchen Gebieten wollen Sie verkaufen?
- Welche Vertriebspartner werden Sie nutzen?
- Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb?

Werbung

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

Rechtsform

- Für welche Rechtsform haben Sie sich entschieden? Aus welchen Gründen? (Siehe Kapitel „Rechtsform wählen“).

Mitarbeiter

- Wann oder in welchen zeitlichen Abständen wollen Sie wie viele Mitarbeiter einstellen?
- Welche Qualifikationen sollten Ihre Mitarbeiter haben?
- Welche Schulungsmaßnahmen sehen Sie für Ihre Mitarbeiter vor? (Siehe Kapitel „Mitarbeiter einstellen“).

Finanzierung

(Siehe Kapitel „Sorgen Sie für die richtige Finanzierung Ihres Unternehmens“).

Investitionsplan

- Wie hoch ist der Kapitalbedarf für Anschaffungen, laufende Kosten und auch ein finanzielles Polster während der Anlaufphase (sechs Monate nach Gründung)?

Finanzierungsplan

- Wie hoch ist Ihr Eigenkapitalanteil?
- Wie hoch ist Ihr Fremdkapitalbedarf?
- Welche Sicherheiten können Sie für Kredite einsetzen?
- Welche Förderprogramme könnten für Sie in Frage kommen?

Wachstum

- Möchten Sie langfristig ein Kleinunternehmen betreiben?
- Soll Ihr Unternehmen in den nächsten Jahren wachsen?
- Wie stellen Sie sich dieses Wachstum vor?



Risiken/Chancen

- Welches sind die drei größten Chancen, die die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens positiv beeinflussen könnten?
- Welches sind die drei wichtigsten Probleme, die eine positive Entwicklung Ihres Unternehmens behindern könnten?
- Wie wollen Sie eventuellen Risiken/Problemen begegnen? (Siehe Kapitel „Führen Sie Ihr Unternehmen“).

Businessplan-Wettbewerbe

Es gibt eine Vielzahl von Businessplan-Wettbewerben in Deutschland. Sie wollen nicht nur dazu motivieren, sich selbständig zu machen, sondern unterstützen Teilnehmerinnen und Teilnehmer in erster Linie bei der perfekten Ausarbeitung ihres Unternehmenskonzepts.

Weitere Informationen

- BMWA: GründerZeiten Nr. 17 „Gründungskonzept/Businessplan“
- BMWA: GründerZeiten Nr. 43 „Gründerwettbewerbe und -initiativen“
- BMWA: Existenzgründungsberater, www.bmwi-softwarepaket.de
- Businessplaner: www.bmwa.bund.de/softwarepaket
- BMWA-CD-ROM  „Kleingründungen“
- BMWA-CD-ROM  „Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmer“
- Berufs- bzw. Branchenverband: Zahlenmaterial zu Kunden, Konkurrenz und Umsätzen in Ihrer Branche

■ ■ ■ Angebot entwickeln

Sie können ein Produkt oder eine Dienstleistung nur dann verkaufen, wenn dafür auf dem Markt, also bei Ihren Kunden, ein Bedarf besteht (oder Sie einen Bedarf dafür wecken). In der Marketing-sprache heißt dieser Bedarf „Kundennutzen“. Als Unternehmer müssen Sie regelmäßig überprüfen, wie es um diesen Kundennutzen steht und Ihr Angebot ggf. an den aktuellen Bedarf anpassen.

Kundennutzen

Welchen Nutzen haben Ihre Kunden von Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung? Dafür gibt es unterschiedliche Möglichkeiten: Ihr Produkt kann z.B. dabei helfen, ein Problem zu lösen. Es kann dabei unterstützen, eine Aufgabe oder Arbeit leichter oder besser zu erledigen. Es kann besonders preisgünstig sein. Der Nutzen kann auch darin liegen, Spaß und Lebensfreude zu vermitteln. Mindestens einen Nutzen sollte Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung haben. Welchen Nutzen auch immer Sie anbieten wollen, Sie müssen genau wissen, welche Bedürfnisse bzw. Wünsche Ihre Kunden haben.

Beobachten Sie Ihre Konkurrenz

Denken Sie daran: Sie sind ganz bestimmt nicht der oder die Einzige, die Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung anbietet. Sie haben Konkurrenz, gegen die es sich durchzusetzen gilt. Sie müssen Ihre Kunden dazu bewegen, bei Ihnen und nicht bei der Konkurrenz einzukaufen. Das bedeutet: Der Nutzen Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung sollte anders oder größer sein als der des Konkurrenzprodukts. Um dieses Ziel zu erreichen, müssen Sie wissen, welche Produkte oder Dienstleistungen Ihre Konkurrenten anbieten.

Verpackung und Service

Bei vielen (ähnlichen) Produkten ist die Verpackung entscheidend dafür, welches Produkt der Kunde kauft. Hier liegt der Nutzen nicht selten in dem Image, das die Verpackung dem Kunden anbietet, z. B. elegant, lässig, umweltfreundlich. Ein ganz entscheidender Vorsprung zur Konkurrenz, den Sie sich als Unternehmer verschaffen können, ist ein besonders kundenfreundlicher Service.

Weitere Informationen

- BMWA: GründerZeiten Nr. 20 „Marketing“
- BMWA: Marketingplaner:
www.bmwi-softwarepaket.de/mp/

Kunden gewinnen

Ermitteln Sie, welche Wünsche und Bedürfnisse Ihre Kunden haben. Stellen Sie fest, welche Kundengruppen Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung kaufen. Stellen Sie auch fest, welchen Anteil diese Kundengruppen an Ihrem Umsatz ausmachen. Welche Wünsche und Bedürfnisse Ihre Kunden haben, können Sie durch eine Marktanalyse herausfinden, indem Sie

- Vorhandene Kundendaten nutzen
- Kunden befragen
- Kunden beobachten

Vorhandene Kundendaten nutzen

Es gibt eine Reihe von veröffentlichten Daten, die Ihnen helfen, eine Einschätzung über die Stellung Ihres Produkts am Markt zu erhalten. Diese so genannte Sekundärliteratur ist zum Teil kostenfrei, zum Teil kostenpflichtig. Sie ist aber in jedem Fall günstiger als eine Primärdatenerhebung, also die Erhebung von Daten speziell für

Ihr Unternehmen. Achten Sie aber darauf, dass Ihnen aktuelle Ergebnisse vorliegen und diese auch tatsächlich auf Ihr Unternehmen übertragbar sind.

Mögliche Datenquellen:

- Statistisches Bundesamt (statistisches Jahrbuch, www.destatis.de)
- Statistische Landesämter
- Kommunale statistische Ämter
- Bundes- und Landesministerien
- Kammern
- Berufs- und Branchenverbände
- Banken, Versicherungen

Kunden befragen

Eine Kundenumfrage, die Sie mit Hilfe eines Fragebogens durchführen, sollte wenige, aber dafür klare und leicht verständliche Fragen beinhalten. Gehen Sie davon aus, dass jeder Hinweis Ihrer Kunden einer kostenlosen Unternehmensberatung gleicht.

Überlegen Sie bei jeder Fragestellung: Was können Sie mit den Antworten anfangen? Was ergibt sich daraus für Ihre unternehmerischen Planungen? Überlegen Sie auch, wie Sie Ihren Kunden den Fragebogen zukommen lassen? Sie können ihn vorbeibringen, im Ladenlokal auslegen, zumailen usw.

Kunden beobachten

Müssen Sie überhaupt zu jedem Punkt Fragen stellen? Oder erhalten Sie auch durch „einfaches“ Beobachten eine Antwort darauf?

Konkurrenz beobachten

Sie müssen dafür sorgen, dass Ihre Kunden bei Ihnen einkaufen und nicht bei Ihren Konkurrenten. Dafür müssen Ihre Produkte oder Dienstleistungen anders und/oder besser sein als die Ihrer Konkurrenz. Um das zu schaffen, sollten Sie so viele Informationen wie möglich über Ihre (zukünftigen) Konkurrenten sammeln.

Angebote der Konkurrenz

Sie müssen wissen, was genau Ihre Kunden wünschen und was von Ihren Konkurrenten bereits angeboten wird.

- Wer sind Ihre Konkurrenten?
- Welchen besonderen Nutzen bieten sie den Kunden an?



- Wo sind Ihre Konkurrenten besser als Sie?
- Wo können Sie besser werden als Ihre Konkurrenten?

Besser als die Konkurrenz

Immer mehr Mitwettbewerber kommen als Konkurrenten in Frage. Darum ist es besonders wichtig, zumindest in einem Punkt besser zu sein als Ihre Mitwettbewerber. Dies gilt vor allem für Gründer und junge Unternehmer, die in ihrem Markt erst einmal Fuß fassen wollen.

Wettbewerbsvorteil schaffen

Einen solchen Wettbewerbsvorteil können Sie da schaffen, wo Sie die „Schwächen“ der Konkurrenz entdeckt haben. Er kann sich auf Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung beziehen, z. B. eine besonders hohe Qualität, eine besondere Gesundheitsverträglichkeit, besondere Umweltfreundlichkeit oder ein besonderes damit verbundenes Image. Vor allem für kleine Unternehmen ist es wichtig, einen besonderen Service anzubieten. Doch ein wirklich effektiver Wettbewerbsvorteil entsteht meist erst durch die Kombination mehrerer Nutzenfaktoren.

Weitere Informationen

- BMWA: GründerZeiten Nr. 20 „Marketing“
- BMWA: Marketingplaner:
www.bmwi-softwarepaket.de/mp/

Preise kalkulieren

Viele Gründer legen ihre Preise – für Produkte oder Dienstleistungen – nicht selten nur „Pi mal Daumen“ fest, anstatt sie sorgfältig zu kalkulieren. Was gehört aber zu einer sorgfältigen Preiskalkulation? Wie viel genau sollte Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung kosten? Das ist eine der wichtigsten und schwierigsten unternehmerischen Fragen überhaupt. Die Antwort darauf entscheidet, wie gut oder schlecht sich Produkt oder Dienstleistung verkaufen lassen. Außerdem hängt davon ab, ob Sie von Ihrem Unternehmen tatsächlich leben können. Faustregel: Kosten abdecken und konkurrenzfähig sein.

Kostenpreise: der Preis muss die Kosten abdecken

Für eine genaue Preiskalkulation müssen Sie zunächst ermitteln, welche Kosten damit verbunden sind, Ihr Produkt oder Ihre Dienst-

leistung anzubieten und zu verkaufen. Ihr Preis muss diese Kosten und zusätzlich einen Gewinn abdecken. Ein zu hoher Kostenpreis (also zu hohe Kosten) kann aber dazu führen, dass Ihre Produkte oder Dienstleistungen nicht „gehen“. Der Grund: Ihre Konkurrenz ist vielleicht einfach günstiger.

Marktpreise: der Preis soll konkurrenzfähig sein

Wenn Sie bei Ihrer Preisgestaltung versuchen, günstiger (oder zumindest nicht teurer) als die Konkurrenz zu sein, haben Sie gute Chancen, Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung gut zu verkaufen. Die Anpassung an die üblichen Marktpreise wird bewusst als Verkaufsstrategie eingesetzt. Vorsicht: Wer seine Preise nur mit Blick auf die Mitwettbewerber festlegt, erzielt zwar vielleicht höhere Umsätze, kommt jedoch womöglich nicht mehr auf seine Kosten.

Wenn der Kostenpreis über dem Marktpreis liegt

Der letztlich wichtigere Faktor ist der Marktpreis. Er entscheidet darüber, ob Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung verkaufen können oder nicht. Was tun, wenn Ihr (betriebswirtschaftlich notwendiger) Kostenpreis über dem (betriebswirtschaftlich eher gefährlichen) Marktpreis liegt?

Zwei Möglichkeiten sind denkbar:

- **Kunden ändern.** Überlegen Sie:
 - Welche Kunden würden Ihren Kostenpreis bezahlen?
 - Um welche Kundengruppe handelt es sich?
- **Kosten reduzieren.** Womöglich können Sie den Marktpreis „schaffen“, wenn Sie die Kosten reduzieren. Überlegen Sie: Wo und wie können Sie Kosten einsparen? Vielleicht durch:
 - kostengünstige Mitarbeiter (z. B. Minijobs)
 - kostengünstige Lieferanten?
 - Einkaufskooperationen?
 - Vertriebskooperationen?

Schwellenpreise

Eine besondere Variante von Preisen sind die so genannten Schwellenpreise. Hier wird ein Preis unter eine psychologische „Schallmauer“ gesenkt, um dem Kunden eine Kaufentscheidung leichter zu machen. Beispiel: 2,99 Euro.

Preiskalkulation

Einfache Preiskalkulation für Dienstleister

1. Kosten im Unternehmen ermitteln

Euro pro Jahr

Material/Ware	_____
Personal	_____
Raumkosten	_____
Steuern	_____
Versicherungsbeiträge	_____
Kfz-Kosten	_____
Werbe-/Reisekosten	_____
Reparaturen/Instandhaltung	_____
Abschreibungen	_____
Sonstige betriebliche Aufwendungen	_____
Zinsen	_____
Gesamt	_____

2. Stundenverrechnungssatz berechnen

Kosten des Unternehmens pro Jahr _____

fakturierfähige Stunden pro Jahr _____

= **Stundenverrechnungssatz**

3. Fakturierfähige Stunden berechnen

Berechnung der Arbeitstage im Jahr
(für eine Person)

- Tage im Jahr 365
- Samstage und Sonntage 104
- Feiertage 10
- Urlaubstage 30
- Durch Krankheit bedingte Ausfalltage 16

= **Arbeitstage 205 (Anwesenheitstage)**

Berechnung der fakturierfähigen Stunden

Arbeitstage 205
 x Stunden pro Tag 8
 x Korrekturfaktor 85 %
 (= Zeitverluste z.B. für Fahrten, Vor- und Nacharbeiten, Leerlaufzeiten bei schlechter Auftragslage)

= **Fakturierfähige Stunden pro Jahr**

4. Preis pro Auftrag kalkulieren

in Materialeinsatz für den betreffenden Auftrag ...
 + Stundenverrechnungssatz x Anzahl
 der gearbeiteten Stunden ...

= **Selbstkosten ...**

+ Gewinnaufschlag (ca. 10 %) ...

= **Nettopreis ...**

+ Mehrwertsteuer (16 %) ...

= **Bruttopreis (Angebotspreis) ...**

Weitere Informationen:

- BMWA: Gründerzeiten Nr. 28 „Preisgestaltung“
- **BMWA-CD-ROM**  „Kleingründungen“

Angebot verkaufen (Vertrieb)

Wenn Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung verkaufen wollen, müssen Sie Ihre Kunden erreichen – und zwar die richtige Kundengruppe, auf dem richtigen Weg, in ausreichender Menge und auch pünktlich zur vereinbarten Zeit. Diesen so genannten Vertrieb müssen Sie gut organisieren.

Vertriebsgrundsätze

Sie können Ihre Angebote (je nach Art) auf unterschiedlichen Wegen vertreiben: entweder selbst (Eigenvertrieb) oder mit Vertriebspartnern (Fremdvertrieb). Beide Wege sind mit unterschiedlichem Aufwand und vor allem auch unterschiedlich hohen Kosten verbunden. Welcher Weg für Sie der richtige ist, hängt nicht zuletzt davon ab, wie Sie die Erwartungen Ihrer Kunden am besten erfüllen können.

Kunden wünschen:

- Optimale Lieferzeiten
- Optimale Lieferbereitschaft (Ein Angebot sollte vorrätig oder schnell zu beschaffen sein)
- Hohe Lieferzuverlässigkeit (Zum verabredeten Lieferzeitpunkt, vollständige Liefermenge, möglichst keine Lieferschäden)

Eigenvertrieb/Direktvertrieb

Hier bieten Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung Ihren Kunden direkt an: entweder zu einem vereinbarten Termin beim Kunden zu Hause, in



Ihrem Unternehmen, per Telefon, oder indem Sie oder Ihr Vertreter beim Kunden an der Haustür klingeln.

Fremdvertrieb

Der Fremdvertrieb funktioniert z. B. über Groß- oder Einzelhändler oder spezialisierte Fachhändler (Absatzmittler).

Callcenter

Durchs Callcenter können Sie Produkte per Telefon an ein breites Publikum heranbringen, ohne dass Sie Läden im gesamten Verkaufsgebiet unterhalten müssen. Ihre Ware verschicken Sie dann z. B. per Post.

Export

Der Vertriebsweg in den Export sollte sorgfältig vorbereitet werden. Besonders wichtig ist: Wählen Sie Ihre Partner sorgfältig aus (siehe Kapitel: „Export“).

Vertriebskosten

Vertrieb – vor allem der Fremdvertrieb – ist teuer. Der größte Teil der anfallenden Kosten entsteht durch Transporte, Händler Rabatte oder Provisionen. Darum: Planen Sie Ihren Vertrieb sorgfältig und kostenbewusst.

Vertrieb über das Internet

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

Weitere Informationen

- BMWA: GründerZeiten Nr. 20 „Marketing“
- BMWA: Marketingplaner:
www.bmwi-softwarepaket.de/mp/
- BMWA: e-f@cts Nr. 5
„Elektronischer Vertrieb: Marktplätze“
- BMWA: e-f@cts Nr. 6 „E-Marketing und E-Mail“

Werbung planen

Kunden kaufen nur Produkte oder Dienstleistungen, die sie kennen. Darum sollten Sie Ihre Kunden über Ihre Produkte oder Dienstleistungen, deren Qualität, Preiswürdigkeit und Bezugsquellen informieren: Was genau bieten Sie

an? In welcher Qualität? Zu welchem Preis? Wo und wie kann man es kaufen?

Auf jeden Fall: Werbung

Lassen Sie – wenn möglich – auf jeden Fall etwas von sich sehen oder hören. Schon das kann der erste Wettbewerbsvorteil vor den Konkurrenten sein, die dies nicht tun.

Werbung an Kunden orientieren

Ob Sie mit einer bestimmten Maßnahme Erfolg haben, hängt von Ihren Kunden ab. Stimmen Sie Ihre Kommunikation und Werbung auf Ihre Kundenzielgruppe ab. Nutzen Sie hier die Informationen, die Sie über Ihre Kunden zusammengetragen haben.

Etat für Werbung einplanen

Planen Sie einen Teil Ihres Gesamtbudgets fest für Kommunikation ein. Auch kleine Unternehmen sollten zwei bis drei Prozent ihres Umsatzes – in der Startphase verständlicherweise etwas mehr – in die Werbung investieren.

Zeit für Werbung einplanen

Es reicht nicht, wenn Sie Ihr Unternehmen mit einem „Paukenschlag“ starten. Werbung ist eine Daueraufgabe, vor allem für junge Unternehmen. Achten Sie auch darauf, dass Sie Ihre Kommunikationsmittel kontinuierlich und längerfristig einsetzen, damit ein erreichter Werbeeffekt nicht sofort wieder verpufft.

Kundenkartei anlegen

Erfassen Sie Namen und Anschriften Ihrer Kunden, wenn möglich auch Geburtstage oder Hobbys. Schicken Sie z.B. Glückwünsche zum Geburtstag. Halten Sie vor allem fest, wann Sie welche Leistungen erbracht haben. Nutzen Sie Kundenkartei und EDV für Direktwerbeaktionen: Mitteilungen über besondere Angebote (ggf. speziell auf die bekannten Wünsche des Kunden abgestimmt), Zusatzangebote, Neuerungen usw.

Werbemedium auswählen

Es gibt eine ganze Reihe von Werbemedien, die für Ihre Kommunikation zur Verfügung stehen. Welches für Ihre Zwecke in Frage kommt, hängt in der Hauptsache von drei Fragen ab:

- Wollen Sie besonders viele Menschen erreichen?
- Wollen Sie einen relativ fest umrissenen und bekannten Kundenkreis erreichen?
- Wie viel Geld können/wollen Sie investieren?

Übersicht: Werbemedien



Mediawerbung

- Anzeigen in Tages-, Wochen-, Fachzeitschriften und Anzeigeblätttern
- Fernseh- und Hörfunkwerbung, Plakate, Anschläge
- **Vorteil:** gutes Preis-Leistungs-Verhältnis
- **Für wen:** für fast alle Branchen geeignet, weniger für sehr technisch orientierte (erklärungsbedürftige) Produkte und Dienstleistungen bzw. für einen sehr kleinen, speziellen Kundenkreis. Dort sind die Streuverluste zu hoch.

Verkaufsgespräch im Geschäft

Weitergabe der Informationen an Kunden im Verkaufsgespräch

- **Vorteil:** gezielte und ausführliche Kundeninformation über Angebote
- **Für wen:** Diese kommt für Unternehmen in Frage, die beratungsintensive Waren über den Handel anbieten.

Verkaufsgespräch beim Kunden

- **Vorteil:** direkteste Form der Kundenansprache; kann schnell zu Verkaufserfolgen führen.
- **Aber:** Zeitaufwand und damit Kosten für einen einzigen Kundenbesuch sind relativ hoch. Gerade beim Außendienst ist daher eine gute Vorauswahl der Kunden unerlässlich.
- **Für wen:** bei erklärungsbedürftigen Produkten, Industrie- und Konsumgütern und Dienstleistungen

Verkaufsgespräch per Telefon

- **Vorteil:** schneller und leichter Kontakt zum Kunden. Vorsicht: „Der erste Eindruck ist der entscheidende“. Daher bedarf das erste Telefongespräch einer guten Vorbereitung. Die Gesprächseröffnung, Fragetechniken und der vorgebrachte Kundennutzen, aber auch Stimme und Verbindlichkeit in der Gesprächsführung sind besonders wichtig.
- **Für wen:** vornehmlich bei Dienstleistungen und Industriegütern

Direktmarketing

- Mailings per Post, Fax, E-Mail
- **Vorteil:** wendet sich im Gegensatz zur Mediawerbung nicht an eine anonyme Masse, sondern an ausgewählte Kunden. Wichtige Voraussetzung für den Erfolg ist, potenzielle Kunden mög-

lichst genau zu kennen. Deshalb muss man vorher nach „Zielgruppen“ und „Zielpersonen“ suchen und diese möglichst in eine Datenbank aufnehmen. Über diese werden Erfolg versprechende Zieladressen ausgewählt und für Direktmarketing-Maßnahmen genutzt.

- **Für wen:** besonders im Handel, aber auch bei Dienstleistungen (z. B. Frisöre, Fachgeschäfte, Fast-Food-Service) und für viele Konsumgüter. Geht es um erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen, können Mailings Interesse wecken und auf Termine für Vorführungen oder auf Verkaufsgespräche hinweisen.

Verkaufsförderung/Verkaufsunterlagen

- Broschüren, Prospekte, Flyer, Faltblätter
- **Vorteil:** Produktinformation und Imagewerbung für das ganze Unternehmen
- **Für wen:** alle Unternehmen

Messen, Präsentationen, Tagungen, Kongresse

- Angebotspräsentation
- Verkaufsgespräche
- **Vorteil:** erreicht große Zahl interessierter potenzieller Kunden. Aber: sehr aufwändig
- **Für wen:** vor allem Hersteller von Industriegütern, aber auch für junge Technologieunternehmen. Kostengünstiger und sehr wohl effektiv sind z. B. kleine Messen mit Partnern und Lieferanten im eigenen Haus (Hausmessen). Diese können vom Beauty-Shop bis zum Computerhaus für die Kundengewinnung eingesetzt werden, wenn eine gute Werbung vorausgegangen ist.

Aktionen/Rabatte/Sonderangebote

- Preisnachlass
- saisonale Angebote
- **Vorteil:** Günstige Preise sind für den Kauf mit entscheidend.
- **Für wen:** vor allem Handel. Sie können aber auch in der Gastronomie (saisonale Angebote) und in vielen anderen Dienstleistungsbereichen eingesetzt werden.

Exklusivangebote

- „Nur bei uns und supergünstig“
- **Vorteil:** entscheidender Vorsprung vor der Konkurrenz
- **Für wen:** fast ausschließlich im Handel



Übersicht: Werbemedien

Zusatzleistungen

- z. B. Lieferung nach Hause, telefonischer Bestellservice u.Ä.
- **Vorteil:** zusätzlicher Kundennutzen, entscheidender Vorsprung vor der Konkurrenz
- **Für wen:** vornehmlich im Handel

Garantien/Service

- Reparatur-/Umtauschgarantie
- Stellung von Ersatzgeräten bei Reparaturen
- Abhol- und Bringservice
- **Vorteil:** zusätzlicher Kundennutzen, entscheidender Vorsprung vor der Konkurrenz
- **Für wen:** vornehmlich im Handel

Internet

- Homepage
- Internet-Shop
- Mailings (E-Mail)
- **Vorteile:** sehr große Erreichbarkeit relevanter Zielgruppen, ermöglicht genaue Abstimmungen zwischen Angebot und Kunden; Unternehmensinformationen im Internet (z. B. ein Warenkatalog) können schnell auf den neuesten Stand gebracht, große Informationsmengen ansprechend und übersichtlich präsentiert werden; gezielte Suchmöglichkeiten für den Kunden; erklärungsbedürftige Produkte oder Dienstleistungen lassen sich multimedial, mit Text, Bild und Ton darstellen; wie intensiv Kunden die Internetpräsenz nutzen, lässt sich durch Zugriffsstatistiken exakt ermitteln; keine Ladenschlusszeiten
- **Für wen:** nahezu alle Branchen

Weitere Informationen

- BMWA: GründerZeiten Nr. 37 „Kunden gewinnen“
- BMWA: GründerZeiten Nr. 20 „Marketing“
- BMWA: Marketingplaner:
www.bmwi-softwarepaket.de/mp/ >>

Geschäftsidee prüfen

Stellen Sie fest, wie der Markt für Ihre Geschäftsidee aussieht. Wer interessiert sich z. B. für Ihr Angebot? Das können Sie herausfinden, indem sie potenzielle Kunden ansprechen: Auf der

Straße oder an den Orten, wo sich Ihre zukünftigen Kundengruppen aufhalten. Wenn Sie z. B. etwas für Sportinteressierte anbieten, gehen Sie in die Nähe von Fitnesscentern oder Sportplätzen, wenn Sie einen Hundenauslaufservice gründen möchten, wenden Sie sich gezielt an Hundebesitzer auf der Straße. Arbeiten Sie einen kleinen Fragebogen aus und sprechen Sie zwischen 100 und 125 Menschen an. Stellen Sie Ihre Geschäftsidee kurz vor und stellen Sie Ihre Fragen (aber nicht mehr als fünf, schließlich wollen Sie Ihre zukünftigen Kunden nicht verprellen).

1. Geben Sie Ihren Gesprächspartnern eine Kurzdarstellung Ihrer Geschäftsidee (Faustregel: drei Sätze in höchstens 20 Sekunden).

2. Können Sie dieses Produkt bzw. diese Dienstleistung gebrauchen?

- Ja Nein Vielleicht

3. Fragen zum Preis

- Würden Sie meinen Preis von ... Euro bezahlen? _____
- Welchen Preis würden Sie dafür akzeptieren? _____

4. Frage: Welche (ähnlichen) Produkte bzw. Dienstleistungen kaufen Sie sonst?

Auswertung

Ergebnis der Markterkundung sollte sein, dass mindestens 45% der Befragten auf Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung und Ihren Preis positiv reagieren. Wenn nicht:

- Passen Sie ggf. Ihr Angebot den Kaufgewohnheiten und Vorlieben der Kunden an.
- Passen Sie ggf. den Preis an. Dafür müssen Sie eventuell Kosten einsparen (siehe Kapitel „Kosten berechnen“ und „Preis kalkulieren“).

Quelle: ENIGMA Hamburg

Weitere Informationen

- BMWA: „Starthilfe. Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit“
- BMWA-Gründerportal: www.existenzgruender.de
- BMWA-Expertenforum: www.existenzgruender.de

Nutzen-Check



Welchen Nutzen bietet Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?

Was ist das Besondere an Ihrem Produkt bzw. Ihrer Dienstleistung (im Vergleich zur Konkurrenz)?

Welche (neue) Lösung bietet Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung für ein bestimmtes Problem?

Welche technische Eigenschaft Ihres Produkts bzw. Ihrer Dienstleistung trägt dazu bei, diese Aufgabenstellung (besser, effektiver, leichter als vorher) zu bewältigen?

Welche besonderen Qualitätsmerkmale hat Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung (auch im Unterschied zu vergleichbaren Angeboten der Konkurrenz)?

Wie hoch ist der Preis für Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung im Vergleich mit ähnlichen Angeboten der Konkurrenz (gleich, höher, niedriger)?

Welche ästhetischen Eigenschaften Ihres Produkt bzw. Ihrer Dienstleistung kommen beim Kunden an?

Welches besondere Image vermitteln Sie über Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung?



Nutzen-Check



Wie schont oder entlastet Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung die Umwelt?

Wie dient Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung der Gesundheit?

Welche Emotionen vermitteln Sie Ihrem Produkt bzw. Ihrer Dienstleistung?

Passt Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung zu einem gängigen Modetrend?

Ja

Nein

Welche Marktnische haben Sie besetzt?
Welche ganz besonderen und bisher nicht abgedeckten Kundennutzen bieten Sie an?

Welchen besonderen Service bieten Sie an?



Kunden-Check



Welchen Nutzen erwarten Ihre Kunden von Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung?

- Eine (neue) Lösung für ein bestimmtes Problem?
- Einen technischen Nutzen?
- Besonders gute Qualität?
- Einen günstigen Preis?
- Ein besonderes Design?
- Ein Produkt mit einem bestimmten Image?
- Ein umweltfreundliches Angebot?
- Ein gesundheitsförderndes Angebot?
- Ein emotionales Erlebnis?
- Ein modisches Angebot?
- Wie alt sind Ihre Kunden? _____

Wo befinden sich Ihre Kunden?

Meine Kunden befinden sich

- in unmittelbarer Nachbarschaft
- vor Ort
- in der Region
- in meinem Bundesland
- in der Bundesrepublik
- im Ausland

Wie hoch ist das Einkommen Ihrer Kunden (Verbraucher, keine Firmenkunden)?

- Welchen Beruf haben Ihre Kunden? _____
- Wie viel sind Ihre Kunden bereit, für Ihr Produkt bzw. Dienstleistung auszugeben? _____
- Welche Automarke fahren Ihre Kunden? _____
- Wie viele Kunden haben Sie? _____
- Welchen Umsatz können Sie voraussichtlich mit Ihren Kunden erzielen? _____



Konkurrenz-Check

>>

Wie sind die Namen Ihrer Hauptkonkurrenten?

An welchem Standort arbeiten Ihre Konkurrenten?

Welche Produkte bzw. Dienstleistungen bieten Ihre Konkurrenten an?

Welche Besonderheiten (Qualität, Verpackung, Service usw.) bieten Ihre Konkurrenten an?

Zu welchen Preisen bieten Ihre Konkurrenten an?

Welche Konditionen (z. B. Rabatte, Skonti) bieten Ihre Konkurrenten an?

Welche Meinung haben die Kunden von Ihren Konkurrenten?
Sprechen Sie mit Ihren Kunden oder lassen Sie sie Fragebögen ausfüllen.

Wie vertreiben Ihre Konkurrenten ihre Produkte?

Sorgen Sie für die richtige Finanzierung Ihres Unternehmens

Finanzierung sicherstellen

Wenn Sie ein Unternehmen gründen wollen, benötigen Sie dafür in aller Regel Startkapital. Wie viel Geld brauchen Sie? Wie können Sie es beschaffen? Gibt es geeignete öffentliche Förderprogramme oder andere Finanzierungsmöglichkeiten?

Die Finanzierung ist ein besonders wichtiges Kapitel einer Existenzgründung. Lassen Sie sich daher unbedingt beraten: bei den Kammern, der Investitionsbank Ihres Bundeslandes, der KfW Mittelstandsbank und Ihrer Bank oder Sparkasse. Bereiten Sie die Gespräche gut vor, damit Ihre Gesprächspartner Ihr Vorhaben genau einschätzen können.

Folgende Fragen sind für das Thema Finanzierung wichtig:

- **Wie viel Startkapital benötigen Sie?**
Eine Antwort erhalten Sie, wenn Sie Ihren Kapitalbedarf errechnen (Siehe Kapitel „Kapitalbedarf ermitteln“).
- **Wie wollen Sie das nötige Startkapital aufbringen?**
Stellen Sie fest, wer Ihre Gründung finanzieren könnte (Bank, Investitionsbank, KfW Mittelstandsbank) und erstellen Sie einen Finanzierungsplan (siehe Kapitel „Finanzierung planen“).
- **Wie viel eigenes Geld können Sie beisteuern?**
Je mehr Eigenkapital Sie für Ihr Vorhaben zur Verfügung stellen können, desto besser.
- **Geld von Banken und Sparkassen**
Bereiten Sie sich gut auf das Gespräch mit Ihrem Kreditberater vor und ermitteln Sie, welche Kredite für Sie in Frage kommen (Siehe Kapitel „Eigenes Geld beisteuern“).
- **Geld aus öffentlichen Förderprogrammen**
Darlehen aus öffentlichen Förderprogrammen haben günstigere Konditionen als Bankkredite.

Auskünfte erhalten Sie bei der Investitionsbank Ihres Bundeslandes und der KfW Mittelstandsbank (siehe Kapitel „Öffentliche Förderprogramme nutzen“).

• Pfand für Kredite

Wer Geld verleiht, möchte im Gegenzug Sicherheiten haben, falls er sein Geld nicht zurückbekommt. Überlegen Sie, welche Sicherheiten Sie zur Verfügung stellen können (siehe Kapitel „Sicherheiten anbieten“).

• Wenn Sicherheiten fehlen

In jedem Bundesland gibt es öffentliche Bürgschaftsbanken, die Ihnen ggf. weiterhelfen können (siehe Kapitel „Bürgen finden“).

Kapitalbedarf ermitteln

Wie viel Geld benötigen Sie für den Unternehmensstart? Wie groß muss das finanzielle Polster während der Startphase sein? Wann „kommt das erste Geld herein“? Planen Sie hier lieber großzügig als zu knapp. Denn wenn das Startkapital in der Anlaufphase nicht reicht, ist es schwer, einen weiteren Kredit zu bekommen, und das Unternehmen geht auf Talfahrt.

Notwendige Investitionen

- Wie viel Geld brauchen Sie z.B. für Büroausstattung, Mietkaution, Maschinen, Fahrzeug usw.?
- Wie viel Geld brauchen Sie z.B. für die Einrichtung des ersten Material- und Warenlagers und besondere Belastungen oder Risiken in der Gründungsphase (Krankheit, Lieferschwierigkeiten usw.)?

Weitere Kosten

- Wie hoch sind die laufenden Kosten (Miete, Büromaterial, Telefon, Benzin, Betriebsstoffe)?
- Wie teuer ist die Gründung selbst? Schon die Zeit vor dem Unternehmensstart kostet Geld (Beratungskosten, Gebühren für Genehmigungen usw.).



Immer im Blick: Rote und schwarze Zahlen

„Wir haben unsere Ziele zwar noch nicht erreicht. Aber die positive Resonanz unserer Kunden zeigt uns: Das Modell funktioniert.“ Florian Trohorsch und seine beiden Mitstreiter bieten kaufmännische Dienstleitungen für mittelständische Unternehmen an: Controlling, Rechnungswesen, Gehalts- und Lohnabrechnung usw. Wie die meisten Geschäftsideen war auch diese nicht wirklich neu. „Ein zentraler Punkt unseres Businessplans war daher eine sorgfältige Konkurrenzanalyse, um festzustellen, wie wir unser Angebot ‚ausbauen‘ müssen, damit es sich von dem unserer Wettbewerber unterscheidet. Zum Beispiel dadurch, dass unsere Kunden jederzeit ihren aktuellen Datenstand online abrufen können.“

Wie sie die Startphase finanziell überbrücken sollten, war ebenfalls eine wichtige Frage. Als Dienstleister mussten sie zwar keine großen Investitionen finan-

zieren. Aber Kunden waren auch noch nicht in Sicht. Eine große Hilfe waren daher Darlehen von Freunden und vor allem das Überbrückungsgeld der Agentur für Arbeit. Damit konnten sie die laufenden Lebenshaltungskosten in den ersten Monaten decken.

Seit 2003 sind die drei nun mit der aeveo GmbH am Markt. Entscheidend, so Florian Trohorsch, sei nach wie vor die Frage: Wie und wo gewinnt man Kunden? Für das „wie“ nutzen die drei Jungunternehmer verschiedene Akquisewege: persönliche Briefe, das Internet und Kontaktnetzwerke. Über das „wo“ sind sie selbst überrascht. Denn was zunächst nur für Unternehmen im Münchner Raum geplant war, ist mittlerweile zu einem bundesweit tauglichen Angebot geworden, mit dem sich auch Kunden in Hamburg oder Berlin gewinnen lassen.

Wo können Sie sparen?

- Büroeinrichtungen, Geräte, Anlagen, Maschinen, Fahrzeuge sind günstiger, wenn Sie sie gebraucht kaufen. Aber: Achten Sie auf Garantieleistungen und auf das äußerliche Erscheinungsbild: Eine „ärmlich“ oder schadhaft wirkende Ausstattung kann Kunden unter Umständen abschrecken.
- Lohnkosten können Sie in der Anlaufzeit sparen, indem Sie einen Teil der Arbeiten anstatt von Festangestellten zunächst von freien Mitarbeitern oder Minijobbern erledigen lassen. Nutzen Sie das Angebot von Dienstleistungsunternehmen: z. B. Empfangs- und Sekretariatservice, Car- oder Gerätesharing.
- Prüfen Sie, ob Sie nicht mit anderen Unterneh-

men, die die gleichen Produkte herstellen oder eine gleiche Handelsstufe haben, kooperieren können, um dadurch u.a. günstigere Einkaufskonditionen zu erhalten.

- Animieren Sie Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum umweltbewussten Umgang mit Energie und Rohstoffen.
- Durch Leasing von Fahrzeugen, Maschinen und Geräten können Sie den Gründungsetat spürbar entlasten.

Aber:

Leasing ist in der Regel in der Summe teurer.

Kapitalbedarfsplan

Erstellen Sie diesen Plan mit Ihrem Berater.



Investitionen zur Herstellung der Leistungsbereitschaft in Euro

Grundstück

Gebäude

Umbaumaßnahmen

Maschinen, Geräte

Geschäfts- bzw. Ladeneinrichtung

Fahrzeug

Reserve für Folgeinvestitionen

Unvorhergesehenes

Gesamt

Für die Leistungserstellung notwendiger Kapitalbedarf

Löhne

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



Weitere Informationen

- BMWA: „Starthilfe“
- BMWA: GründerZeiten Nr. 6
„Existenzgründungsfinanzierung“
- BMWA: GründerZeiten Nr. 7
„Kapitalbedarf und Rentabilität“
- BMWA: Businessplaner
(Rechner Kapitalbedarf):
www.bmwa.bund.de/softwarepaket
- BMWA-CD-ROM  „Kleingründungen“
Kapitalbedarfsplan

Finanzierung planen

Wenn Sie ermittelt haben, wie viel Startkapital Sie brauchen, müssen Sie sich um die Finanzierung kümmern, also Geldquellen für Ihr Unternehmen finden. Quellen sind: Eigenkapital (Ihr eigenes Geld) sowie Fremdkapital (Bankkredite und öffentliche Fördermittel).

Eigenkapital

Ein Start ohne eigenes Kapital ist auf keinen Fall empfehlenswert. Im Gegenteil: Je mehr Eigenkapital Sie haben, desto besser:

- als Polster, um finanzielle Engpässe zu vermeiden, die zur Unternehmensaufgabe führen können,
- für Ihre Kreditwürdigkeit gegenüber Geldgebern. Denn nur wer bereit ist, auch eigenes Geld zu riskieren, erweckt Vertrauen bei Kreditgebern.

Bankkredite

Wenn Sie die Höhe Ihres Eigenkapitals kennen, werden Sie feststellen, dass Sie zusätzliches Geld benötigen. Kredite erhalten Sie von Ihrer Bank oder Sparkasse zu den aktuellen Zinssätzen. Die Laufzeit eines Darlehens sollte mit der Nutzungsdauer der Investition übereinstimmen, die Sie mit dem Darlehen finanzieren wollen.

Beispiel: Wenn Sie einen PC zwei Jahre lang nutzen, sollte das Darlehen ebenfalls maximal zwei Jahre laufen. Gerade in der Anfangsphase kann es verlockend sein, die Tilgung eines Darlehens möglichst lang zu strecken. So verbessern Sie Ihre Liquidität. Sie sollten dabei jedoch nicht außer Acht lassen, dass jede Tilgungsstreckung Ihr Darlehen verteuert. Sprich: Sie zahlen dafür mehr Zinsen.

Förderprogramme

Öffentliche Existenzgründungsförderprogramme bieten Darlehen zu günstigen Konditionen, aber auch nichtrückzahlbare Zuschüsse an. Je nach Art des Darlehens benötigen Sie beispielsweise keine Sicherheiten, andere bieten besonders günstige Zinsen und lange Laufzeiten, die in den ersten Jahren rückzahlungsfrei (tilgungsfrei) sind.

Weitere Informationen

- BMWA: Wirtschaftliche Förderung
- BMWA-CD-ROM  „Kleingründungen“
Finanzplan
- BMWA: GründerZeiten Nr. 6
„Existenzgründungsfinanzierung“
- BMWA: Existenzgründungsberater:
www.bmwa.bund.de/softwarepaket
- BMWA-Förderdatenbank: www.bmwa.bund.de
- KfW Mittelstandsbank:
www.kfw-mittelstandsbank.de

Eigenes Geld beisteuern

Wenn Sie sich Geld leihen müssen, sollte der Anteil Ihres Eigenkapitals an der Gesamtsumme, die Sie aufbringen müssen, nicht unter 20 % liegen, eher darüber. Prüfen Sie deshalb gründlich alle „Quellen“ für Ihre Eigenmittel.

Wie viel Eigenkapital haben Sie?

- 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 leihen?
- Welche Sachmittel (Maschinen, Werkzeuge, Fahrzeuge, Computer 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?


Bedeutung von Eigenkapital

- **Sicherheit:** Eigenkapital verringert die Gefahr von Liquiditätsproblemen.
- **Unabhängigkeit:** Nur wer über ausreichendes Eigenkapital verfügt, kann auch schnell

und flexibel auf erneuten Finanzierungsbedarf (z. B. Investitionen bei Marktänderungen) reagieren.

- **Vertrauen:** Das eingesetzte Eigenkapital gilt für Banken und Sparkassen oftmals als Messlatte für die Ernsthaftigkeit eines Gründungsprojekts.

Weitere Informationen

- BMWA: „Starthilfe“
- BMWA: GründerZeiten Nr. 6 „Existenzgründungsfinanzierung“
- BMWA-CD-ROM  „Klein Gründungen“ Eigenkapital

Geld von der Bank leihen

Wenn Sie Ihr Startkapital nicht vollständig mit eigenen privaten Mitteln bestreiten können, müssen Sie über einen Kredit nachdenken. Ansprechpartner sind für Sie die Banken und Sparkassen. Diese sind für Sie als Unternehmerin bzw. Unternehmer in Zukunft wichtige Partner.

Hausbank suchen

Sprechen Sie mit mehreren Banken. Vergleichen Sie die Leistungen und Konditionen. Verhandeln Sie über Kreditkonditionen. Entscheiden Sie erst dann, mit welcher Bank oder Sparkasse Sie langfristig zusammenarbeiten möchten.

Die wichtigsten Kredite

- **Kontokorrentkredit:** Das ist der „Überziehungskredit“ für Ihr Geschäftskonto, über das alle laufenden Zahlungen abgewickelt werden. Den Kontokorrentkredit sollten Sie nur für kurzfristige Finanzierungen nutzen (z. B. zur Bezahlung von Rechnungen). Für länger laufende Finanzierungen ist er zu teuer: die Zinsen sind viel höher als bei langfristigen Krediten. Vereinbaren Sie mit Ihrer Hausbank einen Kreditrahmen. Faustregel „höchstens ein Monatsumsatz“.
- **Investitionskredit:** Das ist ein Bankkredit mit niedrigeren Zinsen als der Kontokorrentkredit. Er dient zur Finanzierung von Investitionen, die lange „leben“ und über viele Jahr von der Steuer abgeschrieben werden, z. B. Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Fuhrpark, Warenlager usw.

Wenn Sie Probleme haben, einen Bankkredit zu bekommen

Viele Kleinründer haben keinen Erfolg bei ihrer Hausbank. Typische Gründe sind: kein Eigenkapital, keine Sicherheiten, Mängel in der Unternehmensplanung.

TIPP

Bankkredit

- Überlegen Sie, wie Sie Ihr Eigenkapital aufstocken können (siehe Kapitel „Eigenes Geld beisteuern“).
- Versuchen Sie, einen privaten Bürgen zu finden, oder stellen Sie mit Ihrer Hausbank einen Bürgschaftsantrag bei der Bürgschaftsbank Ihres Bundeslandes (siehe Kapitel „Bürgen finden“).
- Stellen Sie Ihr Vorhaben ggf. Ihrer Bürgschaftsbank direkt vor und versuchen Sie deren Unterstützung zu bekommen. Gehen Sie ggf. erst dann mit der Bürgschaftszusage zu Ihrer Hausbank, um den Kredit zu beantragen.
- Verbessern Sie Ihren Unternehmensplan. Lassen Sie sich dabei beraten (siehe Kapitel „Beratung suchen“).

Weitere Informationen

- BMWA: „Starthilfe“
- BMWA: GründerZeiten Nr. 6 „Existenzgründungsfinanzierung“
- BMWA: GründerZeiten Nr. 8 „Verhandlungen“

Öffentliche

Förderprogramme nutzen

Bund, Länder und EU unterstützen den Start in die unternehmerische Selbständigkeit durch Förderprogramme. Dies gilt besonders in den neuen Bundesländern. Dabei handelt es sich meistens um Darlehen, aber auch um nichtrückzahlbare Zuschüsse.

Wenn Sie zur Finanzierung Ihres Unternehmens Kredite aufnehmen müssen, sollten Sie sich über öffentliche Förderprogramme informieren und auch Ihren „Banker“ danach fragen. Diese För-



derprogramme gibt es für Existenzgründer wie für bestehende Unternehmen. Sie kommen vom Bund, den Ländern und von der EU. Sie dienen der Förderung mittelständischer Unternehmen. Typisch für öffentliche Förderkredite sind u.a. günstige Zinsen, lange Laufzeiten und häufig eine rückzahlungsfreie Zeit, in der man erst einmal „Tritt fassen“ kann, bevor man mit der Rückzahlung beginnen muss.

Die wichtigsten Förderprogramme des Bundes

Diese Förderkredite des Bundes gibt die KfW Mittelstandsbank aus (an die Hausbank des Antragstellers):

- Mikro-Darlehen
- StartGeld
- Unternehmerkredit
- Unternehmerkapital

Mikro-Darlehen

Das Mikro-Darlehen der KfW Mittelstandsbank fördert Klein Gründungen, deren Kapitalbedarf nicht mehr als 25.000 Euro beträgt und die vielfach keinen Kredit durch Kreditinstitute bekommen. Bei dem Vorhaben muss es sich um eine gewerbliche oder freiberufliche Existenzgründung handeln.

Das Besondere ist: Sie brauchen als Antragsteller in der Regel nur geringe Sicherheiten zur Verfügung zu stellen, da die KfW Mittelstandsbank gemeinsam mit dem Europäischen Investitionsfonds zu 80 % gegenüber der Bank für die Rückzahlung Ihres Darlehens haftet.

Gefördert werden auch Gründungen, die zunächst im Nebenerwerb geführt werden. Voraussetzung ist aber, dass aus der Nebenerwerbsgründung nach maximal vier Jahren ein Vollerwerbsbetrieb geworden ist. Wenn nicht, muss die Fördersumme zurückgezahlt werden.

Darüber hinaus kann das Darlehen auch in der Existenzfestigungsphase (bis zu drei Jahre nach dem Start in die Selbständigkeit) in Anspruch genommen werden.

StartGeld

Das StartGeld der KfW Mittelstandsbank ist ebenfalls ein zinsgünstiges Darlehen für Kleingründer, deren Kapitalbedarf nicht mehr als 50.000 Euro beträgt. Bei dem Vorhaben muss es sich um eine

gewerbliche oder freiberufliche Existenzgründung handeln.

Das Besondere ist: Sie brauchen als Antragsteller in der Regel nur geringe Sicherheiten zur Verfügung zu stellen, da die KfW-Mittelstandsbank gemeinsam mit dem Europäischen Investitionsfonds zu 80 % gegenüber der Bank für die Rückzahlung Ihres Darlehens haftet.

Gefördert werden auch Gründungen, die zunächst im Nebenerwerb geführt werden. Voraussetzung ist aber, dass aus der Nebenerwerbsgründung nach maximal vier Jahren ein Vollerwerbsbetrieb geworden ist. Wenn nicht, muss die Fördersumme zurückgezahlt werden.

StartGeld kann nur für die eigentliche Gründungsfinanzierung (nicht für die Existenzfestigung) in Anspruch genommen werden.

Unternehmerkredit

Mit dem „Unternehmerkredit“ unterstützt die KfW Mittelstandsbank Existenzgründer mit ausreichender fachlicher und kaufmännischer Qualifikation, mittelständische Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft sowie Freiberufler.

Er finanziert langfristige, zinsgünstige Investitionen, die einen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg erwarten lassen. Dazu gehören z. B. neben dem Erwerb von Grundstücken und Gebäuden auch Baumaßnahmen sowie der Kauf von Maschinen, Anlagen und Einrichtungsgegenständen.

Unternehmerkapital: ERP-Kapital für Gründung

Beim Unternehmerkapital handelt es sich um Darlehen, die für Gründer sowie kleine und mittlere Unternehmen günstige und vorteilhafte Konditionen beinhaltet. Es gibt drei Varianten:

• Unternehmerkapital: ERP-Kapital für Gründung

Für Existenzgründer und junge Unternehmen bis zwei Jahre nach der Geschäftsaufnahme. Das Darlehen fördert betriebsnotwendige Investitionen (z. B. Grundstücks- und Gebäudekosten, Kosten für Betriebs- und Geschäftsausstattung) und branchenübliche Markterschließungsaufwendungen.

Auch die Beschaffung bzw. Aufstockung des Warenlagers kann mitfinanziert werden.

• **Unternehmerkapital: ERP-Kapital für Wachstum**

Für kleine und mittlere Unternehmen sowie Freiberufler, deren Geschäftsaufnahme mehr als zwei und höchstens fünf Jahre zurückliegt. Das Unternehmen bzw. die freiberufliche Tätigkeit muss am Markt etabliert und insgesamt kreditwürdig sein sowie eine noch ausreichende Bonität (Ruf des Unternehmens in puncto Zahlungsfähigkeit) sowie positive Zukunftsaussichten aufweisen. Mitfinanziert werden neben betriebsnotwendigen Investitionen (z. B. Grundstücks- und Gebäudekosten, Betriebs- und Geschäftsausstattung) auch Aufwendungen für die Beschaffung und Aufstockung des Warenlagers.

• **Unternehmerkapital: Kapital für Arbeit und Investitionen**

Für etablierte Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft sowie Freiberufler, deren Geschäftsaufnahme bereits mehr als fünf Jahre zurückliegt. Gefördert werden langfristige Investitionen, die einen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg erwarten lassen und mit denen Arbeitsplätze geschaffen oder gesichert werden. Zu den förderfähigen Investitionen zählen z. B. Grundstücke und Gebäude, Baumaßnahmen, Kauf von Maschinen, Anlagen und Einrichtungsgegenständen.

Beratungsförderung

Beratungen für Existenzgründer sowie kleine und mittlere Unternehmen werden gefördert. Für Existenzgründungsberatungen gibt es Zuschüsse in Höhe von bis zu 50 % der Beratungskosten, höchstens aber 1.500 Euro. Für allgemeine Unternehmens- und Umweltschutzberatung können bis zu 40 % der Beratungskosten höchstens aber 1.500 Euro, für mehrere Beratungen auch 3.000 Euro beantragt werden (Online-Antragstellung unter www.beratungsfoerderung.net). Gefördert werden Beratungen, die von selbständigen Beratern oder Beratungsunternehmen durchgeführt werden, deren Umsatz zu über 50 % über Unternehmensberatungen erzielt wird. Auskünfte geben die so genannten Leitstellen, deren Adressen über das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) erhältlich sind.

Förderprogramme der Länder und des Bundes vergleichen

Existenzgründer und junge Unternehmer sollten die Angebote der Landesförderung mit denen der ERP-/KfW-Förderung vergleichen. Sinnvoll kann es auch sein, die ERP-Mittel mit Förderprogrammen des jeweiligen Bundeslandes zu kombinieren. Hier ist allerdings darauf zu achten, dass bei einzelnen Landesprogrammen die gleichzeitige Inanspruchnahme von Bundes- und Landesmitteln ausgeschlossen ist. Im Übrigen gibt es für alle genannten Existenzgründungsprogramme – auch unter Einbeziehung von Landesfördermitteln – eine Förderhöchstgrenze. Sie beträgt 75 %. Das heißt, die Gesamtheit aller Fördermittel darf nicht über 75 % liegen.

Antrag vor Beginn bei der Hausbank stellen

Öffentliche Fördermittel des Bundes und der Länder müssen Sie bei Ihrer Hausbank (Ihre Bank oder Sparkasse) beantragen. Gehen Sie keine finanziellen Bindungen ein, ohne sich über solche Förderprogramme zu informieren. Die entsprechenden Anträge sind vor dem Vorhabensbeginn einzureichen.

Voraussetzung für eine Förderung

Eine Förderung über öffentliche Finanzierungshilfen setzt voraus, dass Sie eine ausreichende fachliche und kaufmännische Qualifikation nachweisen können. Nebenerwerbs- und Teilzeitgründer können StartGeld und Mikro-Darlehen in Anspruch nehmen. Allerdings erwarten die Kreditgeber, dass sich aus Ihrer Existenzgründung innerhalb von zwei Jahren eine tragfähige „Vollexistenz“, also eine Haupterwerbsgrundlage, entwickelt.

Weitere Informationen

- BMWA: GründerZeiten Nr. 6 „Existenzgründungsfinanzierung“
- BMWA: Wirtschaftliche Förderung
- BMWA: Förderdatenbank: www.bmwa.bund.de
- KfW Mittelstandsbank: www.kfw-mittelstandsbank.de, Infocenter: 018 01-241124

Sicherheiten ersetzen

Förderkredite müssen Sie immer bei Ihrer Hausbank beantragen. Diese leiht (wenn der Kredit bewilligt wird) die Fördersumme bei der Förderbank (z. B. KfW Mittelstandsbank) und leitet sie an den Gründer weiter. Als Kreditnehmer haften Sie gegenüber der Hausbank für die Rückzahlung der gesamten Kreditsumme. Die Hausbank wiederum haftet ihrerseits der Förderbank gegenüber – ebenfalls für den gesamten Darlehensbetrag.

Diese Haftung kann – für die Hausbank – reduziert werden. Das heißt: Wenn Sie als Kreditnehmer Ihr Darlehen nicht zurückzahlen können, muss die Hausbank nur für einen Teil der Summe gegenüber der Förderbank „geradestehen“.

Für Sie als Kreditnehmer ist das wichtig zu wissen, denn wenn Sie keine ausreichenden Sicherheiten haben, sagen die meisten Banken „Nein“. Ihre Bank kann allerdings – wenn es das jeweilige Förderprogramm vorsieht – eine Haftungsfreistellung bei der Förderbank beantragen. In diesem Fall brauchen Sie als Gründer nur für einen vergleichsweise geringen Teil der Darlehenssumme Sicherheiten zur Verfügung zu stellen. Zweck dieser Haftungsfreistellung ist, Banken und Sparkassen zu motivieren, Gründern und Unternehmen mit geringen Sicherheiten dennoch Kredite zu gewähren, indem die Förderbank ihnen einen (zum Teil großen) Anteil des Risikos abnimmt.

Haftungsfreistellung

Alte Länder (ERP-/KfW-Kredit):	40 %
Neue Länder (ERP-/KfW-Kredit):	50 %
StartGeld und Mikro-Darlehen:	80 %

Auswirkungen für den Kreditnehmer

Für Sie als Kreditnehmer hat die Haftungsfreistellung keine unmittelbaren Auswirkungen. Ausnahme: Sie müssen in der Regel einen geringfügigen Zinsaufschlag in Kauf nehmen. Die Haftungsfreistellung ist kein genereller Ersatz für Sicherheiten. Im Insolvenzfall werden Ihre Sicherheiten als Kreditnehmer herangezogen. Der Erlös wird – je nach dem Prozentanteil der Haftung – zwischen Hausbank und Förderprogrammgeber aufgeteilt.

Weitere Informationen

- BMWA: Wirtschaftliche Förderung
- BMWA: GründerZeiten Nr. 6 „Existenzgründungsfinanzierung“
- BMWA: Förderdatenbank:
www.bmwa.bund.de

Sicherheiten anbieten

Ein Kreditinstitut gibt Ihnen nur dann ein Darlehen, wenn es sicher ist, dass es das geliehene Geld auch zurückbekommt. Diese Sicherheit vermitteln zuallererst Sie persönlich, durch Ihre Seriosität, Ihre Einsatzbereitschaft, Ihre Qualifikation und durch Ihr überzeugendes Unternehmenskonzept. Dazu gehört auch eine Erfolg versprechende Rentabilitätsvorschau und nicht zuletzt so genannte bankübliche Sicherheiten.

Als Sicherheiten kommen in Frage:

- Grundstücke
- Bankguthaben
- Lebensversicherungen
- Kundenforderungen
- Wertpapiere
 - Bundesschatzbriefe
 - Schuldverschreibungen öffentlicher Stellen
 - Aktien/Aktienfonds
 - Rentenfonds
 - Zertifikate offener Immobilienfonds
- Bürgschaften
- Sonstiges
 - Warenlager
 - Ladeneinrichtung
 - Maschinen und Geschäftsausstattung
 - Autos
 - Edelmetalle

Aber **Vorsicht** bei Lebensversicherungen, die der Altersvorsorge dienen, und bei „Haus und Hof“. Wenn Sie mit Ihrem Unternehmen Schiffbruch erleiden, sollten Sie zumindest privat nicht „auf der Straße“ stehen.

Weitere Informationen

- BMWA: „Starthilfe“
- BMWA: GründerZeiten Nr. 27 „Sicherheiten und Bürgschaften“

Bürgen finden

Jedes Kreditinstitut verlangt bankübliche Sicherheiten für seine Kredite. Wenn Ihre Sicherheiten nicht ausreichen, können Ihnen private oder (eher selten) öffentliche Bürgschaften der Bürgschaftsbanken weiterhelfen. Ein Bürge verpflichtet sich vertraglich gegenüber dem Kreditgeber, für offene Forderungen einzustehen, falls Sie Ihren Kredit nicht mehr selbst zurückzahlen können.

Private Bürgen

Vor allem bei kleinen Kreditsummen sollten Sie darüber nachdenken, ob Sie ggf. Verwandte oder Freunde als Bürgen gewinnen können. Schließen Sie aber nur dann einen Bürgschaftsvertrag, wenn Sie alle Details und Eventualitäten besprochen haben. Ihren Bürgen muss klar sein, dass Sie im Fall der Fälle zahlen müssen. Das heißt, Sie müssen die Bürgschaftssumme finanziell verkraften können. Gehen Sie auf keinen Fall nach der Devise „wird schon klappen“ an die Sache heran.

Sie können die Bürgschaft auch auf mehrere Schultern verteilen, um das Risiko für die einzelnen Bürgen gering zu halten. Damit keine Freundschaften zerbrechen oder der Familienfrieden gestört wird, sollten Sie schon zum jetzigen Zeitpunkt darüber sprechen, wie Sie Ihre Schulden zurückbezahlen können, wenn Sie tatsächlich mit Ihrem Unternehmen scheitern und die Bürgen für Ihren Kredit geradestehen müssen. Sind Ihre Bürgen mit einer ratenweisen Rückzahlung einverstanden? Sind Sie bereit, dafür kurzfristig einen Job anzunehmen? Klären Sie diese Fragen, auch wenn Sie während der Gründungsphase natürlich nicht ans Scheitern denken möchten. Geklärte Verhältnisse lassen Sie und alle Beteiligten aber nicht nur ruhiger schlafen, sondern sorgen auch für mehr Vertrauen.

Ausfallbürgschaften

Eine Bürgschaftsbank bürgt für Sie als Kreditnehmer bei Ihrer Hausbank für einen Kredit. Diese so genannten Ausfallbürgschaften sind für Banken und Sparkassen vollwertige Kreditsicherheiten. Die Bürgschaftsbank bürgt allerdings nur bis zu 80 % der Summe, für die eine Bürgschaft beantragt wurde. Für die restlichen 20 % haften Sie als Kreditnehmer selbst.

Wer kann eine Ausfallbürgschaft erhalten?

Bürgschaften der Bürgschaftsbanken gibt es für alle gewerblichen Unternehmen und Freiberufler (in einigen Bundesländern auch für Landwirte, Gartenbaubetriebe und Fischer), denen wegen fehlender Sicherheiten kein oder kein ausreichender Kredit gewährt würde. Voraussetzung ist ein überzeugender Businessplan.

Antrag bei der Hausbank

Eine Bürgschaft müssen Sie in der Regel über die Hausbank beantragen. Schalten Sie die Hausbank und auch die Bürgschaftsbank frühzeitig in Ihre Planung ein. Führen Sie alle Gespräche mit konkreten Unterlagen. Bürgschaftsbanken übernehmen ein besonders hohes Risiko. Sie brauchen deshalb aktuelle und umfassende Informationen.

Bürgschaft ohne Bank

In den meisten Bundesländern gibt es zudem die „Bürgschaft ohne Bank“. Hier können Sie als Gründer direkt zu Ihrer Bürgschaftsbank gehen, dort Ihr Vorhaben vorstellen und eine Bürgschaft beantragen. Mit der Zusage der Bürgschaftsbank, eine Bürgschaft übernehmen zu wollen, können Sie dann zu Ihrer Hausbank gehen, um einen Kredit zu beantragen. Die Zusage der Bürgschaftsbank ist dabei nicht nur eine Sicherheit für Ihren Kredit. Sie erspart der Bank auch Arbeit bei der Prüfung Ihres Vorhabens. Bürgschaften ohne Bank gibt es für Kreditsummen bis ca. 100.000 Euro.

Bürgschaftsprogramm der KfW Mittelstandsbank

In den neuen Bundesländern steht für Bürgschaften auch das Bürgschaftsprogramm der KfW Mittelstandsbank zur Verfügung.

Weitere Informationen

- BMWA: „Starthilfe“
- BMWA: GründerZeiten Nr. 27 „Sicherheiten und Bürgschaften“

Bankgespräch führen

Förderkredite und Bankkredite müssen Sie bei der Hausbank beantragen. Aber nicht jeder Gründer hat dabei Erfolg. Sprechen Sie mit mehreren Banken. Wichtig ist dabei immer, dass das Gespräch mit

Ihrem „Banker“ gut vorbereitet und richtig geführt wird.

Vorbereitung

Gehen Sie nicht unvorbereitet zur Bank. Je besser Sie vorbereitet sind, desto größer sind Ihre Chancen, das zu bekommen, was Sie wollen.

Rentabilität darlegen

Damit Sie die Bank für Ihr Vorhaben gewinnen können, müssen Sie den Banker von der Rentabilität Ihres Unternehmensplans überzeugen.

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.

Sicher auftreten

Treten Sie selbstsicher und beharrlich auf. Wenn Sie nicht zeigen, dass Sie hundertprozentig hinter Ihrem Vorhaben stehen, werden Sie die Bank nicht überzeugen.

Probleme und Lösungen bedenken

Fragen Sie sich, welche Probleme die Bank sehen könnte. Werden Sie auf diese angesprochen, zeigen Sie Lösungsansätze auf. Damit beweisen Sie Kompetenz.

Öffentliche Fördermittel verlangen

Rät die Bank von Fördermitteln ab, bleiben Sie hartnäckig. Denn mit der EDV-Entwicklung hat sich das geändert. Bei einigen Förderprogrammen dauert die Bewilligung nicht mal eine Woche.

Förderprogramme kennen

Bewährt hat es sich, wenn Sie gleich die in Frage kommenden Programme nennen können. Informieren Sie sich also vor dem Bankgespräch.

Konzept ggf. überprüfen

Im Fall einer Ablehnung: Fragen Sie unbedingt nach den Gründen. Nutzen Sie Antworten, um Ihr Konzept zu überprüfen, und bessern Sie Schwachstellen aus.

Weitere Informationen

- BMWA: „Starthilfe“
- BMWA: GründerZeiten Nr. 6 „Existenzgründungsfinanzierung“
- BMWA: GründerZeiten Nr. 8 „Verhandlungen“


Formalitäten erledigen

Bevor Sie mit Ihrem Unternehmen „loslegen“, müssen Sie einige Formalitäten erledigen: Unterschätzen Sie die Anzahl notwendiger Genehmigungen und den damit verbundenen Aufwand nicht. Kümmern Sie sich rechtzeitig um diese Formalitäten, damit sich Ihre Existenzgründung nicht verzögert.

Dienstleistungsbetrieb oder produzierendes Gewerbe?

Dienstleistungsbetriebe stellen keine Waren her, sondern bieten Serviceleistungen an (z. B. Werbeagenturen, Berater, Hundeschulen). Produktionsbetriebe stellen in erster Linie Sachgüter her (handwerkliche und industrielle Produkte).

Gewerbeamt

Gewerbliche Gründerinnen und Gründer müssen ihr Vorhaben beim Gewerbeamt der Gemeinde bzw. Stadt, in der der Betrieb eröffnet wird, anmelden (Muster Gewerbeanmeldung auf Begleit-CD-ROM .

Dazu benötigen Sie

- einen gültigen Personalausweis oder Reisepass,
- je nach Tätigkeit (z.B. Gastronomie), eine Erlaubnis oder Genehmigung,
- eine Handwerkskarte, falls Sie einen Handwerksbetrieb gründen,
- eine Gewerbekarte für handwerksähnliche Betriebe,
- eine Aufenthaltsgenehmigung, falls Sie nicht die deutsche Staatsangehörigkeit besitzen
- und zehn bis 40 Euro für die Anmeldegebühr.

Freiberufler brauchen kein Gewerbe anzumelden, sondern wenden sich direkt an ihr Finanzamt (s.u.). Die Bearbeitung einer Gewerbeanmeldung dauert in der Regel nur wenige Tage.

Das Gewerbeamt informiert automatisch folgende Behörden, bei denen Sie auch angemeldet sein müssen: Finanzamt, zuständige Berufsgenossenschaft, Industrie- und Handelskammer (IHK) oder Handwerkskammer (HWK), Amtsgericht (Handelsregister), das Gewerbeaufsichtsamt (zuständig für den Arbeits- und Gesundheitsschutz Ihrer Angestellten und Kunden; überprüft z. B. Öfen, Getränkeausschank). Gehen Sie auf Nummer sicher und prüfen Sie nach, ob alle genannten Stellen auch tatsächlich informiert wurden.

Übersicht: Das müssen Sie wissen, bevor Sie zum Gewerbeamt gehen.

Was gründe ich?

Beispiel Café: Gründen Sie ein Steh-Café, Café mit Sitzmöglichkeiten, Ausschank, Außer-Haus-Verkauf? Dies hat z.B. Auswirkungen auf Räumlichkeiten (Toiletteneinbau u.a.). Erkundigen Sie sich am besten vor der Gewerbeanmeldung bei Ihrem Branchenverband und/oder der Kammer, welche Auflagen mit Ihrem Vorhaben verbunden sind.

Brauche ich eine Erlaubnis (Genehmigung, Zulassung)?

Für die folgenden Gewerbe benötigen Sie eine Erlaubnis: Sie hängt von Ihrer persönlichen Zuverlässigkeit sowie Ihren sachlichen oder fachlichen Voraussetzungen ab.

- Buchführungshelfer
- Bewachung
- Gastgewerbe
- Arbeitnehmerüberlassung
- Inkassobüro
- Makler
- Vermögensberatung/Vermögensverwaltung
- Versteigerer
- Pfandleiher
- Aufstellen von Spielgeräten
- Güterkraftverkehr (Gefahrgutfahrer)
- Handel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln
- Handel mit Waffen und Munition
- Reisegewerbe
- Personenbeförderung (Taxen- und Mietwagenverkehr, Omnibusverkehr)

Genauere Informationen erhalten Sie bei jeder IHK.

Wo gründe ich?

Sie können Ihr Gewerbe nicht an jedem Ort ausüben. Wenn Sie z. B. von Kunden besucht und dies zu einer Verkehrsbelastung führen kann, müssen Sie eventuell Parkplätze nachweisen. Wenn Sie Ihre Wohnung überwiegend als Büro nutzen, kann dies eine unzulässige Zweckentfremdung sein und muss vom Wohnungsamt geprüft werden. Hilfestellung bei diesen Fragen bieten Ihnen die Kammern und das Amt für Wirtschaftsförderung. Übrigens: Viele Kommunen bieten Gründerinnen und Gründern günstige Gewerberäume an.

Mit welcher Rechtsform gründe ich?

Für Kleinunternehmer kommt ein Einzelunternehmen oder, wenn Sie im Team gründen, die GbR in Frage (siehe Kapitel „Rechtsform wählen“). Klären Sie die Frage der Rechtsform vorab mit Ihrem Existenzgründungs- und Steuerberater.

Wer ist Gewerbetreibender?

Wer eine planmäßige, regelmäßige und auf Dauer und Gewinnerzielung angelegte selbständige Tätigkeit ausübt, ist Gewerbetreibender. Dazu gehört auch, dass er keinen Weisungen von Dritten unterworfen ist. Freiberufler sind keine Gewerbetreibenden. Wer Freiberufler ist, zeigen die BMWA-GründerZeiten Nr. 45 „Existenzgründungen in den freien Berufen“.

Finanzamt

Das Finanzamt teilt gewerblichen und freiberuflichen Gründerinnen und Gründern eine Steuernummer zu. Danach erhalten Sie einen „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung“, in dem Sie Fragen zu künftigen Umsätzen und Gewinnen beantworten müssen. Gewerbliche Gründer erhalten den Fragebogen automatisch nach der Gewerbeanmeldung, freiberufliche Gründer wenden sich direkt an das Finanzamt. Bei dieser Gelegenheit wird auch nochmals geklärt, ob Sie eventuell doch Gewerbetreibender sind oder nicht. Auch hier sollten Sie auf Nummer sicher gehen und sich darüber vorher mit Hilfe Ihres Berufsverbandes und Steuerberaters Gewissheit verschaffen.

Auf dem „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung“ geben Sie auch an, ob Sie umsatzsteuerlich als Kleinunternehmerin bzw. -unternehmer gelten. In



Stundenweise Kinderbetreuung

Eine stundenweise Betreuung für ihren Nachwuchs wünschen sich viele Mütter und Väter, vor allem dann, wenn sie noch keinen Anspruch auf einen KITA- oder Kindergartenplatz haben: Das hatte Jeannette Walter bereits während ihrer langjährigen angestellten Tätigkeit als Erzieherin bemerkt. Als sie dann arbeitslos wurde, ließ sie sich die Sache noch einmal gründlich durch den Kopf gehen. Schließlich stand die Geschäftsidee fest: eine stundenweise Betreuung für Kinder im Alter von einem bis drei Jahren.

Bei ihrer Agentur für Arbeit und der Industrie- und Handelskammer erfuhr sie, mit welcher Unterstützung sie als Gründerin rechnen konnte: angefangen bei einem Gründerseminar der IHK bis hin zu einer individuellen Betreuung durch eine Unternehmensberaterin. Wie für viele Gründerinnen und Gründer war es auch für Jeannette Walter nicht einfach zu schätzen, ob sich ihr Vorhaben überhaupt lohnen würde, das heißt, ob sie damit so viel Geld verdienen könnte, um ihre betriebli-

chen und privaten Kosten zu decken. „Ich habe erst einmal eine Umfrage auf Spielplätzen gemacht, um zu sehen, ob meine Idee bei den Müttern und Vätern überhaupt ‚ankommt‘. Dann habe ich sehr viel im Internet nach vergleichbaren Kinderbetreuungseinrichtungen recherchiert, um festzustellen, welche Preise ich nehmen kann. Außerdem musste ich meine betrieblichen Kosten kalkulieren, also Miete, Strom, Wasser, Versicherungen usw.“

Zu Beginn 2004 hat die ausgebildete Erzieherin dann mit Hilfe des Existenzgründungszuschusses als Ich-AGlerin ihren Spielraum Potsdam eröffnet. Und offensichtlich hat sie gut gerechnet, denn ihre kalkulierten Zahlen sind eingetroffen. Mittlerweile hat sie sogar Stammkunden. Und wie fühlt sie sich als Unternehmerin? „Das ist schon eine neue Erfahrung: Man ist für alles selbst und ständig verantwortlich: für die Arbeit, die Kinder, den Zustand der Räumlichkeiten, die Werbung – eben alles.“ Auch für das Gefühl, es geschafft zu haben.

diesem Fall brauchen Sie keine Umsatzsteuer abzuführen. Kleinunternehmer sind Sie nur dann, wenn Ihr Gesamtumsatz brutto im Gründungsjahr voraussichtlich nicht mehr als 17.500 Euro ausmacht. Außerdem darf der voraussichtliche Umsatz für das nächste Jahr nicht höher als 50.000 Euro sein. Wenn Sie die Kleinunternehmerregelung anwenden, dürfen Sie in Ihren Rechnungen keine Umsatzsteuer ausweisen und Sie dürfen beim Finanzamt keine Vorsteuer geltend machen. Wenn Sie also größere Investitionen in der Gründungsphase vornehmen, sollten Sie überlegen, ob es nicht günstiger ist, auf die Kleinunternehmerregelung zu verzichten (siehe Kapitel „Erleichterungen nutzen“).

Gesundheitsamt

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

Notizen machen

Machen Sie sich zu allen Gesprächen und Telefonaten mit den zuständigen Sachbearbeitern Notizen. Notieren Sie immer Datum, Name und Ergebnis des Gesprächs.

Bauamt

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

Gewerbeaufsichtsamt

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

Berufsgenossenschaft (BG)

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

Infoline der Berufsgenossenschaften:

018 05/18 80 88 (12 Cent/Minute) oder
bg-infoline@vbg.de

Kammern

Für einige Berufsgruppen besteht eine Pflichtmitgliedschaft in den zuständigen Kammern. Fragen Sie bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) bzw. Handwerkskammer (HWK) in Ihrer Nähe nach. Beiträge an die Kammern zahlen Sie nach dem Start aber nur dann, wenn Ihre Erträge nicht über bestimmten Grenzen liegen.

- **IHK:** Gründerinnen und Gründer, deren Jahresgewinn nicht über 25.000 Euro liegt, sind in den ersten zwei Jahren vollständig von Beiträgen (Grundbeitrag und gewinnabhängige Umlage) befreit. Im dritten und vierten Jahr sind sie noch von der Umlage ausgenommen.

- **HWK:** Gründer und Gründerinnen, deren Jahresgewinn nicht über 25.000 Euro liegt, sind für das erste Jahr vom Grundbeitrag und Zusatzbeitrag (abhängig vom Gewinn) befreit. Für das zweite und dritte Jahr müssen sie die Hälfte des Grundbeitrags zahlen, im vierten Jahr den vollen Grundbetrag. Generell gilt: Mitglieder der Handwerkskammern, deren Gewerbebeitrag 5.200 Euro im Jahr nicht übersteigt, sind von Beiträgen befreit.

Handelsregister beim Amtsgericht

Das Handelsregister informiert die Öffentlichkeit über die Verhältnisse der eingetragenen Gewerbebetriebe. Es gibt z. B. Auskunft darüber, wer ein Unternehmen vertreten darf oder wer für Verbindlichkeiten haftet. Es besteht aus zwei Abteilungen. In der Abteilung A werden Einzelkaufleute, Offene Handelsgesellschaften (OHG) und die Kommanditgesellschaften (KG) eingetragen. Abteilung B ist für Aktiengesellschaften (AG) und für Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbH) zuständig. Kaufleute und Kapitalgesellschaften (z. B. GmbH) müssen ins Handelsregister eingetragen werden. Dieses wird in der Regel automatisch mit der Gewerbeanmeldung über Ihre Gründung informiert. Die Anmeldung übernimmt bei GmbHs meist der Notar, von dem Sie Ihren Gesellschaftsvertrag haben beglaubigen lassen.

Kaufleute sind alle Unternehmer, die ein selbständiges Handelsgewerbe betreiben. Ausnahme: Kleingewerbe unterhalb bestimmter Umsatzgrenzen (siehe Kapitel „Erleichterungen nutzen“) und Gewerbebetriebe mit sehr einfach strukturierten, überschaubaren und transparenten Geschäftsbeziehungen. Wer es aber mit einer großen Zahl von Waren und Lieferanten zu tun hat, wird meist Kaufmann sein müssen, wie z. B. jeder Lebensmittelhändler (Infos bei jeder IHK).

Bei Nebenerwerbsgründungen: Arbeitgeber informieren

Wenn Sie neben Ihrer Tätigkeit als fest Angestellter ein Kleinunternehmen gründen möchten, benötigen Sie dazu eine schriftliche Vereinbarung mit Ihrem Arbeitgeber. >>

Wenn Sie in derselben Branche gründen, sollten Sie auf jeden Fall eine schriftliche Wettbewerbsklausel vereinbaren, um zu vermeiden, dass Sie sich „ins Gehege kommen“. ■

Versorgungsunternehmen

Wenn Sie nicht von zu Hause aus arbeiten, sondern in Büro- oder Geschäftsräumen, müssen Sie mit Wasser-, Strom-, Versorgungsunternehmen, eventuell auch Gasversorgungsunternehmen Verträge abschließen.

Telekommunikationsunternehmen

Setzen Sie sich rechtzeitig mit einem Telekommunikationsunternehmen in Verbindung, um schon vor der offiziellen Geschäftseröffnung über alle notwendigen Telefon-, Fax- und Onlineverbindungen sowie -nummern zu verfügen.

Handwerk

Die zum 1. Januar 2004 in Kraft getretene Reform des Handwerksrechts, erleichtert es nun, ein Handwerksunternehmen zu gründen und zu führen.

Mit Meisterbrief: Sie müssen eine Meisterprüfung nur noch dann abgelegt haben oder einen Meister anstellen, wenn Sie ein Handwerksunternehmen in den so genannten „gefahr geneigten“ und ausbildungsintensiven Berufen gründen und führen wollen. Gefahrgeneigte Berufe sind die, in denen durch unsachgemäße Ausübung für die Gesundheit oder das Leben von Kunden u.a. Gefahren drohen. Sie sind in der Anlage A der Handwerksordnung aufgeführt.

Ohne Meisterbrief: Staatlich geprüfte Techniker und Ingenieure können ein Gewerbe der Anlage A unter erleichterten Bedingungen ausüben. Ihr Abschluss wird der Meisterprüfung gleich gestellt.

Ohne Meisterbrief: In allen anderen Handwerksberufen können Sie ein Unternehmen ohne Meister gründen und führen. Dies betrifft die so genannten zulassungsfreien Handwerke sowie die handwerksähnlichen Berufe. Sie sind in der Anlage B der Handwerksordnung aufgeführt.

Gesellen mit sechsjähriger Berufserfahrung erhalten einen Rechtsanspruch darauf, ihr Handwerk selbständig ausüben zu dürfen. Vorausset-

zung ist dabei, dass sie mindestens vier Jahre in leitender Position gearbeitet haben. Für Gesundheitshandwerke und Schornsteinfeger gilt diese Neuregelung nicht. Einen eigenen Betrieb ohne Meisterbrief zu gründen oder zu führen ist in Gesundheitshandwerken nur im Rahmen einer Ausnahmebewilligung mit nachgewiesener Befähigung möglich. Eine leitende Stellung ist dann gegeben, wenn den Gesellen in einem Betrieb oder in einem wesentlichen Betriebsteil eigenverantwortliche Entscheidungsbefugnisse übertragen worden sind. Der Nachweis kann von den Gesellen durch Arbeitszeugnisse, Stellenbeschreibungen oder in anderer Weise erbracht werden.

Die für die selbständige Handwerksausübung erforderlichen betriebswirtschaftlichen, kaufmännischen und rechtlichen Kenntnisse werden in der Regel durch die Berufserfahrung nachgewiesen. Über die Ausübungsberechtigung entscheiden nach Anhörung der zuständigen Handwerkskammer die zuständige Bezirksregierung oder das zuständige Regierungspräsidium.

Existenzgründung mit „einfacher Tätigkeit“ möglich

Existenzgründungen sind immer wieder in Marktnischen möglich (und erwünscht). Viele Existenzgründer und speziell Gründer, die aus der Ich-AG starten, machen sich diese Chance zunutze und bieten dabei einfache handwerkliche Tätigkeiten an. In der Vergangenheit hat dies immer wieder dazu geführt, dass sie von Handwerkskammern oder Behörden abgemahnt und mit Bußgeldern belegt oder Ihr Betrieb sogar geschlossen wurde. Der Grund: Die jeweiligen Institutionen beurteilten Ihre berufliche Arbeit als „wesentliche Tätigkeit“ des Handwerks, für das sie den Meisterbrief hätten vorweisen und in die Handwerksrolle eingetragen sein müssen. Um Existenzgründer in Zukunft vor solch unliebsamen Überraschungen zu bewahren, wird nun gesetzlich klargestellt, welche Tätigkeiten nicht zum Kernbereich des Handwerks gehören, sondern als „einfache Tätigkeit“ von jedermann ausgeübt werden dürfen. Dies sind solche Tätigkeiten, die von einem durchschnittlich begabten Berufsanfänger in kurzer Zeit erlernbar sind. Die Ausübung mehrerer einfacher Tätigkeiten ist zulässig, es sei denn eine Gesamtbetrachtung bezogen auf ein bestimmtes zulassungspflichtiges Hand-

werk ergibt, dass die Gesamttätigkeit wesentlich für dieses Handwerk ist. Eine Kombination einfacher Tätigkeiten verschiedener Gewerbe ist unter dieser Voraussetzung ebenfalls möglich. Wer sicher gehen will, dass es sich bei seiner Geschäftsidee um eine solche „einfache Tätigkeit“ handelt, kann sich informieren bei:

- Handwerkskammer
(Adressen unter www.zdh.de)
- Industrie- und Handelskammer
(Adressen unter www.ihk.de)
- Regierungspräsidium der Bezirksregierung
- Wirtschaftsministerium der Landesregierung

Beispiele für „einfache Tätigkeiten“

- Tapezieren mit Rauhfaser tapete und anschließendes Überstreichen mit Binderfarbe
- Herstellen von Fladenbroten
- Einfache Reparaturarbeiten
- Abbruch- und Stemmarbeiten

Weitere Informationen

- BMWA: GründerZeiten Nr. 36 „Anmeldungen und Genehmigungen“
- BMWA: GründerZeiten Nr. 45 „Freie Berufe“
- BMWA: GründerZeiten Nr. 15 „Personal“
- Hauptverband der gewerblichen Berufsgenossenschaften HVBG
www.berufsgenossenschaften.de
- BMWA-CD-ROM „Kleingründungen“: Gewerbebeanmeldung
- BMWA-CD-ROM „Kleingründungen“: Fragebogen des Finanzamts bei Anmeldung einer Gesellschaft
- BMWA-CD-ROM „Kleingründungen“: Fragebogen des Finanzamts bei Anmeldung einer freiberuflichen Tätigkeit

Anlagen zur Handwerksordnung

Anlage A

Handwerksberufe mit Meisterpflicht

Zulassungspflichtige Handwerke

- 1 Maurer und Betonbauer
- 2 Ofen- und Luftheizungsbauer
- 3 Zimmerer
- 4 Dachdecker
- 5 Straßenbauer
- 6 Wärme-, Kälte- und Schallschutzisolierer
- 7 Brunnenbauer
- 8 Steinmetz und Steinbildhauer
- 9 Stukkateur
- 10 Maler und Lackierer
- 11 Gerüstbauer
- 12 Schornsteinfeger
- 13 Metallbauer
- 14 Chirurgiemechaniker
- 15 Karosserie- und Fahrzeugbauer
- 16 Feinwerkmechaniker
- 17 Zweiradmechaniker
- 18 Kälteanlagenbauer
- 19 Informationstechniker
- 20 Kraftfahrzeugtechniker
- 21 Landmaschinenmechaniker
- 22 Büchsenmacher
- 23 Klempner
- 24 Installateur und Heizungsbauer
- 25 Elektrotechniker
- 26 Elektromaschinenbauer
- 27 Tischler
- 28 Boots- und Schiffbauer
- 29 Seiler
- 30 Bäcker
- 31 Konditor
- 32 Fleischer
- 33 Augenoptiker
- 34 Hörgeräteakustiker
- 35 Orthopädietechniker
- 36 Orthopädienschuhmacher
- 37 Zahntechniker
- 38 Frisör
- 39 Glaser
- 40 Glasbläser und Glasapparatebauer
- 41 Vulkaniseur und Reifenmechaniker

Anlage B**Keine Meisterpflicht****Zulassungsfreie Handwerke**

- | | |
|---|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1 Fliesen-, Platten- und Mosaikleger 2 Betonstein- und Terrazzohersteller 3 Estrichleger 4 Behälter- und Apparatebauer 5 Uhrmacher 6 Graveur 7 Metallbildner 8 Galvaniseur 9 Metall- und Glockengießer 10 Schneidwerkzeugmechaniker 11 Gold- und Silberschmied 12 Parkettleger 13 Rolladen- und Jalousiebauer 14 Modellbauer 15 Drechsler (Elfenbeinschnitzer) und Holzspielzeugmacher 16 Holzbildhauer 17 Böttcher 18 Korbmacher 19 Damen- und Herrenschnneider 20 Sticker 21 Modist 22 Weber 23 Segelmacher 24 Kürschner 25 Schuhmacher 26 Sattler und Feintäschner 27 Raumausstatter 28 Müller 29 Brauer und Mälzer 30 Weinküfer 31 Textilreiniger 32 Wachszieher 33 Gebäudereiniger 34 Glasveredler 35 Feinoptiker 36 Glas- und Porzellanmaler 37 Edelsteinschleifer und -graveur 38 Fotograf 39 Buchbinder 40 Buchdrucker: Schriftsetzer; Drucker | <ol style="list-style-type: none"> 41 Siebdrucker 42 Flexograf 43 Keramiker 44 Orgel- und Harmoniumbauer 45 Klavier- und Cembalobauer 46 Handzuginstrumentenmacher 47 Geigenbauer 48 Bogenmacher 49 Metallblasinstrumentenmacher 50 Holzblasinstrumentenmacher 51 Zupfinstrumentenmacher 52 Vergolder 53 Schilder- und Lichtreklamehersteller |
|---|--|

Handwerksähnliche Gewerbe

- 1 Eisenflechter
- 2 Bautrocknungsgewerbe
- 3 Bodenleger
- 4 Asphaltierer (ohne Straßenbau)
- 5 Fuger (im Hochbau)
- 6 Holz- und Bautenschutzgewerbe (Mauerschutz und Holzimprägnierung in Gebäuden)
- 7 Rammgewerbe (Einrammen von Pfählen im Wasserbau)
- 8 Betonbohrer und -schneider
- 9 Theater- und Ausstattungsmaler
- 10 Herstellung von Drahtgestellen für Dekorationszwecke in Sonderanfertigung
- 11 Metallschleifer und Metallpolierer
- 12 Metallsägenschräfer
- 13 Tankschutzbetriebe (Korrosionsschutz von Öltanks für Feuerungsanlagen ohne chemische Verfahren)
- 14 Fahrzeugverwerter
- 15 Rohr- und Kanalreiniger
- 16 Kabelverleger im Hochbau (ohne Anschlussarbeiten)
- 17 Holzschuhmacher
- 18 Holzblockmacher
- 19 Daubenhauer
- 20 Holzleitmacher (Sonderanfertigung)
- 21 Muldenhauer
- 22 Holzreifenmacher
- 23 Holzschindelmacher
- 24 Einbau von genormten Baufertigteilen (z.B. Fenster, Türen, Zargen, Regale)

Anlagen zur Handwerksordnung

Handwerksähnliche Gewerbe

- 25 Bürsten- und Pinselmacher
- 26 Bügelanstalten für Herren-Oberbekleidung
- 27 Dekorationsnäher
(ohne Schaufensterdekoration)
- 28 Fleckteppichhersteller
- 29 Klöppler
- 30 Theaterkostümnäher
- 31 Plisseebrenner
- 32 Posamentierer
- 33 Stoffmaler
- 34 Stricker
- 35 Textil-Handdrucker
- 36 Kunststopfer
- 37 Änderungsschneider
- 38 Handschuhmacher
- 39 Ausführung einfacher Schuhreparaturen
- 40 Gerber
- 41 Innerei-Fleischer (Kuttler)
- 42 Speiseeishersteller (mit Vertrieb von
Speiseeis mit üblichem Zubehör)
- 43 Fleischzerleger, Ausbeiner
- 44 Appreteure, Dekateure
- 45 Schnellreiniger
- 46 Teppichreiniger
- 47 Getränkeleitungsreiniger
- 48 Kosmetiker
- 49 Maskenbildner
- 50 Bestattungsgewerbe
- 51 Lampenschirmhersteller (Sonderanfertigung)
- 52 Klavierstimmer
- 53 Theaterplastiker
- 54 Requisiteure
- 55 Schirmmacher
- 56 Steindrucker
- 57 Schlagzeugmacher

Übersicht: Wenn Sie Mitarbeiter einstellen

Agentur für Arbeit

Hier beantragen Sie eine Betriebsnummer (telefonisch).

Sozialversicherung

Angestellte Mitarbeiter sind sozialversicherungspflichtig (bei der gesetzlichen Renten-, Kranken-, Pflege- und Arbeitslosenversicherung). Setzen Sie sich daher mit der Krankenkasse Ihres Mitarbeiters in Verbindung und melden Sie ihn dort an. Lassen Sie sich dazu den Sozialversicherungsausweis von Ihrem Mitarbeiter aushändigen. Außerdem müssen Sie sich mit der zuständigen Berufsgenossenschaft in Verbindung setzen, um Ihren Mitarbeiter bei der gesetzlichen Arbeitsunfallversicherung anzumelden.

Wenn Sie einen Minijobber beschäftigen (Höchst-einkommen 400 Euro), melden Sie ihn bei der Minijobzentrale der Bundesknappschaft an.

Gesundheitsamt

Wenn Sie einen gastronomischen Betrieb führen oder Lebensmittel verkaufen, benötigt Ihr Mitarbeiter eine Unbedenklichkeitsbescheinigung des Amtsarztes.

Die meisten Krankenkassen bieten einen Beratungsservice für Arbeitgeber rund um deren Pflichten in puncto Sozialversicherung an.

- Hauptverband der gewerblichen Berufsgenossenschaften (HVBG); Infoline der Berufsgenossenschaften: 018 05-18 80 88 (12 Cent/Minute); www.berufsgenossenschaften.de
- Die Minijobzentrale bei der Bundesknappschaft; Infoline der Bundesknappschaft: 01801-2005 04 (gebührenfrei); www.minijobzentrale.de

Rechtsform wählen

Die Rechtsform ist das Gerüst eines Unternehmens. Sie bestimmt u.a., welche Handlungsfreiheit Sie als Unternehmer haben, wie viel Startkapital Sie brauchen, wie die Haftung für Sie geregelt ist. Zur Auswahl (bei Klein Gründungen) stehen Einzelunternehmen und, wenn Sie gemeinsam mit Partnern arbeiten wollen, die GbR oder auch die GmbH.

- **Einzelunternehmen:** Ein Einzelunternehmen ist für den Start gerade von Klein Gründungen gut geeignet. Es entsteht automatisch, wenn Sie allein ein Geschäft eröffnen. Es fallen weder besondere Formalitäten noch besondere Kosten beim Start an. Sie allein sind der Betriebsinhaber. Kein Partner redet Ihnen in Ihre Pläne und Geschäfte rein. Allerdings: Sie haften mit Ihrem gesamten Privatvermögen.

Erledigen:

- Anmeldung beim Finanzamt
- Wenn Sie ein Gewerbe betreiben (also kein Freiberufler sind): Anmeldung beim Gewerbeamt (Erkundigen Sie sich im Zweifel bei der IHK vor Ort).

- **Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR):** Es ist oft sinnvoll, sich mit Geschäftspartnern zu einer Firma zusammenzuschließen. Sie können mehr anbieten, anders auftreten, haben mehr Know-how und auch mehr Kapital zur Verfügung. Eine einfache und unkomplizierte Form einer Gesellschaft ist die GbR, z. B. für Kleingewerbetreibende, Praxisgemeinschaften freier Berufe, Arbeitsgemeinschaften usw. Es sind dafür keine aufwändigen Formalitäten oder besondere Kosten notwendig. Sogar eine mündliche Vereinbarung reicht. Es ist aber sinnvoll, einen schriftlichen Gesellschaftsvertrag zu machen. Für die Kompetenzen der Gesellschafter bietet die GbR einen breiten Spielraum. Allerdings: Alle Gesellschafter haften mit Ihrem gesamten Privatvermögen.

Erledigen:

- Anmeldung beim Finanzamt
- Wenn Sie ein Gewerbe betreiben (also keine Freiberufler sind): Anmeldung beim Gewerbeamt (Erkundigen Sie sich im Zweifel bei der IHK vor Ort).

- Gesellschaftsvertrag ausarbeiten, am besten mit einem Rechtsanwalt.
(Mustervertrag: www.frankfurt-main.ihk.de unter Recht und Fair Play)

- **GmbH:** Viele Gründer wählen die Rechtsform der GmbH. Der wichtigste Grund: Man kann als Unternehmer seine Haftung beschränken. Als Gesellschafter haften Sie für geschäftliche Aktivitäten – mit Ausnahmen – nur in Höhe des Grundkapitals, das Sie bei der Gründung vorweisen müssen (Einlage). Das gesamte geforderte Grundkapital umfasst 25.000 Euro.

Diese Einlage dürfte für Klein Gründer ein finanzielles Problem sein. Ein weiterer Grund, die GmbH zu wählen ist, dass man das Gehalt des Geschäftsführers (also meist eines der Gründer) von der Steuer absetzen kann, weil er – anders als bei der GbR – Angestellter des Unternehmens ist.

Allerdings sind die Gründungsformalitäten aufwändiger als bei der GbR. Und wenn Sie für Ihre GmbH einen Kredit bei der Bank beantragen, achten Kreditgeber in der Regel darauf, dass Sie Ihnen auch private Sicherheiten anbieten. Außerdem müssen sich GmbH-Gesellschafter häufig für die Rückzahlung der von der GmbH aufgenommenen Kredite verbürgen. Das heißt: In diesen Fällen haften Gesellschafter doch 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. Wollen Sie Ihre Führung in einer GmbH sicherstellen, so sollten mehr als 50 Prozent der oben erwähnten Einlagen von Ihnen sein.

Wenn Sie allein und nicht mit Gesellschaftern gründen, kommt für Sie auch die Ein-Personen-GmbH in Frage. Sie verbindet die Vorteile des Einzelunternehmens und die der GmbH: Sie haben auf jeden Fall das Sagen und haften für Geschäfte nur in Höhe der Einlage von 25.000 Euro.

Erledigen:

- Anmeldung beim Finanzamt
- Wenn Sie ein Gewerbe betreiben: Anmeldung beim Gewerbeamt (Erkundigen Sie sich im Zweifel bei der IHK vor Ort).
- GmbH-Vertrag ausarbeiten und notariell be-

glaubigen lassen (Musterverträge: www.frankfurt-main.ihk.de unter Recht und Fair Play).

- Der Notar übernimmt in der Regel die Eintragung ins Handelsregister beim Amtsgericht.

Weitere Informationen

- BMWA: „Starthilfe. Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit“
- BMWA: GründerZeiten Nr. 33 „Rechtsformen“

Verträge schließen

Schon vor der eigentlichen Geschäftseröffnung müssen Sie Verträge schließen, um Ihr Unternehmen startklar zu machen. Aber gerade bei Verträgen gilt: erst prüfen, bevor man sich „ewig“ bindet. Typische Vertragsarten sind:

- Miet- und Pachtverträge
- Kaufverträge/Lieferantenverträge
- Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)
Muster: www.frankfurt-main.ihk.de/recht/mustervertrag/letzterverbraucher/index.html

Miet- und Pachtverträge

Zunächst einmal: Was ist der Unterschied zwischen Miet- und Pachtverträgen? Ein Mieter darf die Mietsache nur gebrauchen (benutzen), ein Pächter dagegen ist auch berechtigt, einen bestimmten Nutzen aus der gepachteten Sache zu ziehen. Der Pächter einer Obstbaumwiese darf deren Erträge also auch ernten und verkaufen und der Pächter einer Gaststätte darf darin seine Gäste bewirten und die Einnahmen behalten. Gewerberäume werden daher in der Regel verpachtet. Büros (Kanzleien, Praxen) hingegen können auch vermietet werden.

Erkundigen Sie sich bei Ihrem Berufs- oder Branchenverband, ob es Hinweise zu den gängigen Pacht-/Mietkonditionen gibt. Schließen Sie Ihre Pacht-/Mietverträge nicht über allzu lange Laufzeiten ab. Der Vorteil ist zwar, dass in dieser Zeit eine ordentliche Kündigung durch Ihren Vermieter ausgeschlossen ist. Das gibt Ihnen Planungssicherheit. Was aber, wenn es bei Ihnen geschäftlich nicht gut läuft und Sie kündigen wollen?

Der Verpächter/Vermieter ist nicht verpflichtet, seinen Pächter/Mieter aus dem Vertragsverhältnis zu entlassen und einen Nachpächter/-mieter zu akzeptieren. Nur bei unangemessen langen

Bindungsfristen kann man die Verträge auf Sittenwidrigkeit prüfen lassen.

Eine vorzeitige Vertragsauflösung ist nur dann möglich, wenn die Existenz Ihres Unternehmens gefährdet ist oder auch geänderte Rahmenbedingungen nicht vorhersehbar waren. Beispiel: Ein Einzelhandelsgeschäft für Autobedarf, das durch die unvorhergesehene Einrichtung einer verkehrsberuhigten Zone gravierende Umsatzeinbußen hinnehmen muss.

Erstellen Sie auf alle Fälle ein Übernahmeprotokoll, das vom Verpächter bzw. Vermieter unterschrieben wird.

Weitere Informationen

- BMWA: GründerZeiten Nr. 4 „Franchising“
- BMWA: GründerZeiten Nr. 13 „Leasing – Chancen und Risiken für Existenzgründer“
- BMWA: GründerZeiten Nr. 33 „Recht und Verträge“
- BMWA-CD-ROM „Kleingründungen“: Muster Mietvertrag
- BMWA-CD-ROM „Kleingründungen“: Muster Kaufvertrag
- Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB):
Muster unter:
www.frankfurt-main.ihk.de/recht/mustervertrag/letzterverbraucher/index.html

Versicherungen abschließen

Bei Versicherungen gibt es zum einen betriebliche Versicherungen, die für Schäden aufkommen, die im oder durch Ihr Unternehmen verursacht werden. Zum anderen gibt es Versicherungen für Ihre persönliche Absicherung im Krankheitsfall oder zur Altersvorsorge.

Betriebliche Versicherungen

Hier geht es um Schäden, die z. B. durch Betriebsunterbrechungen, Produktfehler oder Diebstahl entstehen. Sie können schlimmstenfalls dazu führen, dass Sie schließen müssen, wenn Ihr Betrieb still steht und Sie die finanziellen Folgen aus eigener Tasche bezahlen müssen. Zu den betrieblichen Versicherungen gehört außerdem die soziale Absicherung Ihrer Mitarbeiter.

Die größten Risiken absichern

Überlegen Sie, welches Risiko Sie tatsächlich un-



bedingt versichern müssen. Achten Sie gerade in den ersten Jahren darauf, dass die Beitragszahlungen Ihre Liquidität nicht zu sehr strapazieren.

Die richtigen Versicherungsanbieter finden

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 aus Arbeitskreisen. Unabhängige Institutionen wie der Deutsche Versicherungs-Schutzverband (DVS) helfen Mitgliedern bei der Auswahl geeigneter Versicherungsunternehmen.

Vorsicht bei langfristigen Verträgen

Um flexibel zu bleiben, ist in der Anfangsphase der Abschluss kurzfristiger Verträge sinnvoll: am besten durch Jahresverträge mit der Option auf Verlängerung, wenn nicht vor Vertragsende gekündigt wird.

Schadensverhütung spart Geld

Für Maßnahmen zur Schadensverhütung gewähren Versicherungen Prämienrabatte, z. B. für Alarm-, Feuermelde-, Sprinkler- oder Löschanlagen. Rabatte sind möglich, wenn für einen gewissen Zeitraum keine Schadensfälle aufgetreten sind. Die Vereinbarung, kleinere Schäden aus eigener Tasche zu zahlen, spart in der Regel ebenfalls Geld.

Persönliche Absicherung

Als Ich-AGler sind (bleiben) Sie in der gesetzlichen Rentenversicherung pflichtversichert. Ihr Rentenversicherungsträger wird zwar von der Agentur für Arbeit darüber informiert, dass Sie als Ich-AGler starten. Sie sollten sich dort aber selbst melden, um die für Sie günstigsten Beitragssätze zu vereinbaren (siehe Kapitel „Sozial versichern: Existenzgründungszuschuss [Ich-AG]“).

Bei der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung können Sie auf Wunsch versichert bleiben, und zwar zu vergleichsweise günstigen Konditionen. Setzen Sie sich mit Ihrer Krankenkasse in Verbindung und lassen Sie sich über die Versicherungsmöglichkeiten für Selbständige beraten.

Für die meisten anderen beruflich Selbständigen besteht keine Pflichtmitgliedschaft in der gesetzlichen Sozialversicherung. Wenn Sie nicht sicher sind, ob Sie versicherungspflichtig sind, wenden Sie sich bitte an die BfA oder LVA (siehe Kasten). Allerdings können Sie sich in der gesetzlichen Rentenversicherung freiwillig versichern. Auf

alle Fälle aber sollten Sie ergänzend dazu frühzeitig mit einer privaten Altersvorsorge beginnen, beispielsweise in Form einer privaten Rentenversicherung. Lassen Sie sich von unabhängigen Versicherungsexperten beraten. Auch die Stiftung Warentest informiert hierüber.

Bei der Krankenversicherung haben Sie ebenfalls die Wahl zwischen gesetzlich und privat. Sinnvoll kann es sein, in der gesetzlichen Krankenkasse zu bleiben und eine private Zusatzversicherung abzuschließen. Bedenken Sie, dass private Krankenversicherungen für jüngere Versicherungsnehmer zwar vergleichsweise günstige Beiträge haben; mit den Jahren können sie allerdings stark ansteigen. Ein Zurück zur gesetzlichen Krankenkasse gibt es nur, wenn der Versicherte arbeitslos wird (und auch Leistungen bezieht) oder sein Einkommen unter eine bestimmte Grenze sinkt. Auch hier sollten Sie sich ausführlich beraten lassen.

Sind Sie versicherungspflichtig?

Bezüglich der Frage, ob Sie zur Gruppe der versicherungspflichtigen Selbständigen gehören, wenden Sie sich bitte an das Servicetelefon der **BfA: 08 00-333 19 19** oder der **LVA: 08 00-334 44 77**.

Freiberuflich selbständige Künstler und Publizisten sollten sich direkt an die Künstlersozialkasse, www.kuenstlersozialkasse.de, wenden.

Hauptberuflich selbständig oder nicht?

Ob Ihre selbständige Tätigkeit hauptberuflich ist oder nicht, entscheidet im Zweifelsfall die Krankenkasse. Hauptberuflich ist eine selbständige Erwerbstätigkeit dann, wenn sie von der wirtschaftlichen Bedeutung und dem zeitlichen Aufwand her die übrigen Erwerbstätigkeiten deutlich übersteigt und den Mittelpunkt der Erwerbstätigkeit darstellt. Maßgebend für die Beurteilung ist das Gesamtbild der tatsächlichen Verhältnisse.

Sofern die Krankenkasse entscheidet, dass Sie Ihre selbständige Tätigkeit nur nebenberuflich ausüben, leitet sich Ihr Versicherungsstatus weiterhin aus Ihrer Beschäftigung ab.

Achtung

Die Förderungen der Agentur für Arbeit (Ich-AG, Überbrückungsgeld) erhalten Sie nur, wenn Sie hauptberuflich selbständig sind (siehe Kapitel „Arbeitslosigkeit überwinden“).

In diesem Fall haben Sie aus den Einkünften, die Sie aus Ihrer selbständigen Nebentätigkeit erzielen, keine zusätzlichen Beiträge zur Sozialversicherung zu entrichten. In der Kranken- und Pflegeversicherung ist das Arbeitseinkommen aus einer selbständigen Nebentätigkeit für versicherungspflichtig Beschäftigte nur dann eine beitragspflichtige Einnahme, soweit es neben einer Rente aus der gesetzlichen Rentenversicherung oder Versorgungsbezügen (z. B. Betriebsrente) erzielt wird.

Gelangt die Krankenkasse zu dem Ergebnis, dass Sie die selbständige Tätigkeit hauptberuflich ausüben, unterliegen Sie nicht mehr als Arbeitnehmer der Sozialversicherungspflicht. Sie haben aber in der Krankenversicherung die Möglichkeit, sich freiwillig weiterzuversichern. In diesem Fall wird Ihre Krankenkasse außer Ihrem Arbeitseinkommen (= der nach den allgemeinen Gewinnermittlungsvorschriften des Einkommensteuerrechts ermittelte Gewinn aus einer selbständigen Tätigkeit) ggf. auch andere Einkünfte (z.B. Zinsen, Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung) bei der Beitragsbemessung berücksichtigen.

Unfallversicherung

Je nach Tätigkeit müssen Sie sich bei Ihrer zuständigen Berufsgenossenschaft versichern. In jedem Fall sollten Sie sich auch über den Abschluss einer privaten Unfallversicherung Gedanken machen. Auch hier gibt die Stiftung Warentest Orientierung.

Erziehungsgeld für Selbständige

Auch Selbständige können Erziehungsgeld beantragen, sofern ihre Tätigkeit während des Bezugs nicht mehr als 30 Wochenstunden beträgt. Das zu versteuernde Jahreseinkommen für zwei Personen darf 30.000 Euro nicht übersteigen; die Einkommensgrenze für Alleinerziehende liegt bei 23.000 Euro. Während abhängig Beschäftigte als Nachweis den Arbeitsvertrag vorlegen müssen, haben Selbständige zu erklären, welche Maßnahmen sie für die Einschränkung ihrer Tätigkeit getroffen haben (z. B. Einstellen einer Ersatzkraft, Übernahme von Aufgaben durch andere Mitarbeiter usw.). Hinsichtlich der Einzelheiten und der Berechnung des Erziehungsgeldes wenden Sie sich bitte an die zuständige Erziehungsgeldstelle.

Weitere Informationen: Bundesministerium für Familie, Frauen, Senioren und Jugend, Servicetelefon zu den Themen Jugendschutzgesetz, Erziehungsgeld, Elternzeit, Mutterschutz, Kindesunterhalt, Verschuldung und Zivildienst

Servicetelefon: 018 01-9070 50

Weitere Informationen

- BMWA: GründerZeiten Nr. 24 „Betriebliche Versicherungen“
- BMWA: GründerZeiten Nr. 41 „Persönliche Absicherung“
- BMWA: GründerZeiten Nr. 15 „Personal“

Übersicht: Die wichtigsten persönlichen Versicherungen

- **Krankenversicherung:** muss alle wichtigen Lebenshaltungskosten decken; wichtige Frage u.a.: Sind Kinder mitversichert?
- **Krankentagegeld:** kann Einkommenseinbußen wegen Krankheit ausgleichen
- **Gesetzliche Versicherung wegen Erwerbsminderung:** zahlt für den Fall, dass der Versicherungsnehmer gar nicht mehr (oder zeitlich nur noch sehr eingeschränkt) arbeiten kann, unabhängig von seiner Qualifikation und seinem zuletzt ausgeübten Beruf
- **Private Berufsunfähigkeitsversicherung (BU):** monatliche Rente, für den Fall, dass Sie Ihrem

bisher ausgeübten Beruf nicht mehr nachgehen können

- **Unfallversicherung:** zahlt, wenn die Erwerbsfähigkeit durch einen Unfall vermindert ist (Invalidität)
- **Risiko-Lebensversicherung:** vor allem zur finanziellen Absicherung der Familie für den Fall eines vorzeitigen Todes des Familienernährers
- **Alterssicherung:** durch Geldanlagen wie Sparverträge, Investmentfonds, Immobilienbesitz, kapitalbildende Lebensversicherungen, private Rentenversicherung

Checkliste Pacht- und Mietvertrag



	Ja	Nein
Sind alle Räume aufgeführt (Keller, Garage, Lager, Parkplätze)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist der Pacht-/Mietzins angemessen (vgl. ortsübliche Pacht/Miete)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Besteht eine Kündigungsmöglichkeit zum Ende des ersten Jahres?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist die Pacht-/Mietdauer ausreichend bzw. besteht das Recht auf Verlängerung?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hält sich die Pacht-/Mieterhöhungsklausel im Rahmen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Muss der Pächter/Mieter auch grundstückbezogene Lasten tragen (Grundsteuer, Gebäudeversicherung)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gibt es für bauliche Veränderungen Ersatz bei Pacht-/Mietsvertragsende?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Besteht ein Aufrechnungs- bzw. Minderungsverbot?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist eine mögliche Unterverpachtung/-vermietung geregelt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bei Betriebsübernahme: Ist der Betrieb im Handelsregister eingetragen (Haftung für Altschulden)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bei Inventarkauf: Verpflichtet sich der Verpächter bei Pachtende zum Rückkauf?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wird die Kautions verzinst?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind Schönheitsreparaturen in akzeptablen Abständen vorgesehen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Halten sich Instandhaltungs- und Instandsetzungspflichten im Rahmen? Sind sie eventuell auf einen Höchstbetrag begrenzt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind alle mündlich gemachten Zusagen auch schriftlich fixiert?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Führen Sie Ihr Unternehmen

Marketing betreiben

Im Fachbegriff „Marketing“ steckt das Wort „Markt“. „Marketing“ umfasst alles, was Ihnen beim Verkauf und beim Absatz Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung auf dem Markt hilft. Marketing trägt dazu bei, die Produkte oder Dienstleistungen eines Unternehmens kundenorientiert zu gestalten, anzubieten – möglichst erfolgreicher als die Konkurrenz. Für Ihr Marketing brauchen Sie keine wissenschaftlichen Methoden. Vieles geschieht mit Hilfe genauer Beobachtung und indem Sie sich in Ihre zukünftigen Kunden hineinversetzen.

Der Leitgedanke des Marketings lautet: „Der Kunde ist König.“

Marketing-Fragen

Um den Absatz Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung zu fördern, stehen Ihnen die Planungsinstrumente des Marketings zur Verfügung. Aus dem richtigen Zusammenspiel dieser Instrumente entsteht Ihr persönlicher Marketingplan. Er hängt – kurz gesagt – davon ab, wie Ihre Antworten auf einige zentrale Fragen ausfallen:

- Wie genau soll Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung aussehen?
- Was wollen Ihre (potenziellen) Kunden?
- Was bietet Ihre Konkurrenz?
- Welches ist der angemessene Preis für Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?
- Welches ist der passende Vertrieb für Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?
- Welche ist die passende Werbung für Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?

Wettbewerbsvorteile schaffen

Ziel Ihres Marketingplans muss sein, sich Wettbewerbsvorteile gegenüber Ihren Konkurrenten zu verschaffen. Dafür müssen Sie auf mindestens eine der genannten zentralen Marketingfragen

eine Antwort finden, die Ihnen einen Vorsprung vor Ihren Mitwettbewerbern verschafft.

Marketing von Anfang an

Marketing-Überlegungen müssen Sie sich schon zum Unternehmensstart, aber auch fortwährend in der Zeit danach machen. Ihr erster Marketingplan ist Bestandteil Ihres Businessplans, den Sie zur Gründung ausarbeiten sollten. Nutzen Sie daher die Informationen und Checklisten in Kapitel 2 „Planen Sie Ihre Gründung“.

Weitere Informationen


- BMWA: GründerZeiten Nr. 20 „Marketing“
- BMWA: Marketingplaner:
www.bmwi-softwarepaket.de/mp/

Buch führen

Praktiker sagen: Wer seine Buchführung im Griff hat, hat auch sein Unternehmen im Griff. Probleme im Unternehmen und „schlampige“ Buchführung gehen meist Hand in Hand. Eine ordentliche Buchführung informiert Sie jederzeit über die Ertragslage und die finanzielle Situation Ihres Unternehmens.

Wenn Sie Ihre Buchführung selbst erledigen wollen, sollten Sie vorher einen Kurs (z.B. bei der IHK) belegen. Oder aber die Buchführung z.B. Ihrem Steuerberater oder darauf spezialisierten Firmen übertragen.

Einfache Buchführung

In der einfachen Buchführung werden die laufenden Einnahmen und Ausgaben in zeitlicher Abfolge beispielsweise in einem Kassenbuch festgehalten (Formular siehe **CD-ROM** ). Dieses Kassenbuch ist je nach Branche in verschiedene Rubriken unterteilt, z. B. Büromaterial, Miete, Telefongebühren. Kleine Betriebe mit einfachen und leicht überschaubaren Geschäftsprozessen und unterhalb bestimmter Umsätze und Gewinne können in der Regel die einfache Buch-



Persönliches Fitnessprogramm

Jens Eger ist Personaltrainer und Ernährungsberater, das heißt, er kümmert sich persönlich und individuell um die Fitness seiner Kunden. Er holt sie zum Joggen ab, trainiert mit ihnen im Fitnessstudio, berät und motiviert, und immer stehen die Wünsche des Kunden im Vordergrund. Da kann es schon mal passieren, dass er um Mitternacht noch mit einem Kunden gejoggt ist und am nächsten morgen ein anderer um sechs Uhr mit ihm Krafttraining machen will. „Selbstständig ist man eben 24 Stunden am Tag“, meint Jens Eger, und deshalb sei es so wichtig, dass man seine Arbeit wirklich liebt.

Und auf die Frage, welche persönlichen Eigenschaften für einen Existenzgründer wichtig seien, antwortet Jens Eger: „Einen langen Atem braucht man.“ Den hat er bewiesen, denn es war gar nicht so einfach, ausreichend Menschen für seine Dienst-

führung anwenden (siehe Kapitel „Erleichterungen nutzen“).

Dazu gehören:

- Nichtkaufleute = Handelsgewerbe mit einfach strukturierten, überschaubaren und transparenten Geschäftsbeziehungen, Kleingewerbe
- Freiberufler
- Land- und Forstwirte, die nicht als Kaufleute gelten

Aber:

Die Informationen aus der einfachen Buchführung sind in der Regel nicht ausreichend dafür, Kosten genau zu erfassen und Preise sicher zu kalkulieren.

leistung zu begeistern, so dass er auch davon leben kann. Gute Kooperationen mit Fitnesscentern, Ärzten und Sportfachgeschäften waren hier sehr hilfreich.

Das unternehmerische Know-how, welches Jens Eger zur Führung seines Kleinunternehmens braucht, hatte er schon während einer Ausbildung zum Studioleiter bekommen. Und wenn doch einmal Fragen auftauchen, so findet er Unterstützung bei seiner Mutter, die viele Jahre selbständig war.

Um weiter auf Erfolgskurs zu bleiben, will Jens Eger keinen Trend im Fitnessbereich verschlafen. Gerade hat er eine Ausbildung zum Golf-Fitnesstrainer gemacht und Pilates, eine Mischung aus Yoga, asiatischem Kampfsport und westlicher Gymnastik, steht auch schon auf seinem Weiterbildungsprogramm.

Doppelte Buchführung

Für andere Unternehmen gilt: Jeder Geschäftsvorfall (Bezahlung von Rechnungen, Rechnungseingänge, Privatentnahmen vom Unternehmenskonto usw.) muss in zwei verschiedenen Konten (Kasse, Bank, Wareneingang, Wareneingang usw.) gebucht werden. Daher stammt auch der Name. Die doppelte Buchführung erlaubt jederzeit einen Überblick z.B. über den Stand der Verbindlichkeiten, über offene Kundenrechnungen und die Liquidität des Unternehmens.

Zur doppelten Buchführung verpflichtet sind:



- Kaufleute (Einzelkaufmann, OHG, KG) = alle Unternehmer, die ein selbständiges Handelsgewerbe betreiben
- Kapitalgesellschaften (GmbH, AG)

- Nichtkaufleute mit Umsätzen von mehr als 350.000 Euro im Kalenderjahr oder einem Gewinn aus dem Gewerbebetrieb von mehr als 30.000 Euro im Wirtschaftsjahr
- Nichtkaufleute, die sich freiwillig ins Handelsregister eintragen lassen
- Land- und Forstwirte bei einem Wirtschaftswert ihrer land- bzw. forstwirtschaftlichen Flächen über 25.000 Euro.

Übersicht: Das benötigen Sie für die doppelte Buchführung.

- Ein Geschäftskonto bei der Bank oder Sparkasse.
- Eine Kasse mit Bargeld, deren Ein- und Ausgänge ebenfalls in der Buchhaltung erfasst werden.
- Sowohl auf dem Konto und in der Kasse ein Startkapital/Anfangskapital.
- Das Wichtigste: Wenn Sie nicht über das nötige Know-how verfügen, Ihre Bücher selbst zu führen, sollten Sie in jedem Fall ein externes Buchführungsbüro oder einen Steuerberater damit beauftragen. Setzen Sie frühzeitig Prioritäten: Wichtig sind für Sie die Ergebnisse bzw. Auswertungen der Buchführung. Auf deren Grundlage müssen Sie Ihr Unternehmen führen. Dafür brauchen Sie ausreichend Zeit. Überlassen Sie die Buchführung daher lieber externen Kräften, die sie zuverlässig und korrekt erledigen. Kostenbeispiel für externe Buchhaltung: Bei einem Jahresumsatz von 50.000 Euro je nach Aufwand fallen durchschnittlich 70 Euro im Monat an.

Weitere Informationen

- BMWA: GründerZeiten Nr. 38 „Buchführung“
- BMWA-CD-ROM  „Kleingründungen“: Einfaches Kassenbuch
- BMWA-CD-ROM  „Kleingründungen“: Geschäftsbuch

Kosten berechnen

Sie wollen mit Ihrem Unternehmen Geld verdienen, dafür müssen Sie einen Gewinn erwirtschaften. Gewinne machen Sie aber nur, wenn Ihre Umsätze

deutlich höher sind als Ihre Kosten. Damit Sie keine Verluste machen, sollten Sie feststellen, wie hoch Ihre Kosten sind bzw. sein dürfen.

Überblick über Kosten verschaffen

Um hier Klarheit zu haben, reicht in einem kleinen Unternehmen ein vollständiger Überblick über alle anfallenden Kostenarten aus. Mit Hilfe einer solchen Aufstellung können Sie leicht ermitteln, ob die Umsätze genügen, um die Kosten zu decken, ob Sie die Kosten senken oder aber die Umsätze steigern müssen usw. Außerdem können Sie mit der Erfassung der Kostenarten Unwirtschaftlichkeiten im Unternehmen aufdecken, z. B. „Wo fallen besonders hohe Kosten an?“

Eine Kostenartenrechnung können Sie schon mit folgender einfacher Gliederung aufstellen:


- Materialkosten
- Personalkosten
- Raumkosten
- Werbekosten
- Verwaltungskosten

Dabei müssen viele verschiedene Kosten unter den genannten Rubriken zusammengefasst werden. Beispielsweise sollen in den Raumkosten alle einzelnen Kosten enthalten sein, die für die Nutzung der Räumlichkeiten anfallen (z. B. Miete, Reinigung, Mietnebenkosten, Energie, Instandhaltung).

Kosten vergleichen

Wenn Sie die Kostenarten richtig erfasst und geordnet haben, können Sie diese dann auch vergleichen, z. B. die geplanten Kosten und die tatsächlichen Kosten, die Kosten von diesem Monat oder Jahr und vom Vormonat oder Vorjahr, die eigenen Kosten mit vergleichbaren Betrieben usw. Zur vollständigen Erfassung der Kosten gehören auch diejenigen, die sich nicht direkt aus der laufenden Buchhaltung ableiten lassen, beispielsweise die so genannten kalkulatorischen Kostenarten: Dazu gehört vor allem Ihr Unternehmerlohn, den Sie aus der Firmenkasse entnehmen, auch Zinsen fallen darunter.

Weitere Informationen

- BMWA: GründerZeiten Nr. 25 „Kostenrechnung“
- BMWA-CD-ROM  „Kleingründungen“ Kostenartenrechnung

Rechnungen schreiben und kontrollieren

Viele Gründer und Unternehmen bekommen Probleme, weil Kunden ihre Rechnungen spät oder nie bezahlen. Dies hat vor allem dann fatale Folgen, wenn im eigenen Unternehmen Zahlungen anstehen, aber die Kasse (noch) leer ist. Darum ist es für Ihre Liquidität besonders wichtig, bei Rechnungen und Forderungen ganz genau hinzuschauen.

Bedenken Sie, dass säumige Zahler Ihre Existenz gefährden können. Planen Sie darum die Rechnungseingänge nicht zu optimistisch. Berechnen Sie die durchschnittliche Zahlungsfrist Ihrer Kunden und berücksichtigen Sie diese bei Ihrer Liquiditätsplanung.

Beherzigen Sie insgesamt folgende Ratschläge:

1. Kreditwürdigkeit von Kunden prüfen

Überprüfen Sie Ihre Kunden vor Abschluss von Lieferverträgen. Greifen Sie dabei auf verfügbare Informationen zurück, die eine Bewertung der Kundenbonität erlauben (z. B. Schufa, Ihre Bank, Inkassobüros, Ihre eigenen Erfahrungen mit diesen Kunden). Kunden mit unzureichender Bonität sollten ihre Rechnungen sofort begleichen. Bonitätsauskünfte sind nicht teuer. Kosten: ca. 20 Euro.

2. Rechnung richtig stellen

Falsch ausgestellte Rechnungen führen oft zu Zahlungsverzögerungen. Achten Sie darauf, dass Ihre Rechnungen folgende Punkte enthalten:

- Vollständiger Name und Anschrift Ihres Unternehmens
- Vollständiger Name und Anschrift des Rechnungsempfängers
- Ort und Datum
- Die Steuernummer oder Umsatzsteuer-Identifikationsnummer, die Ihrem Unternehmen vom Finanzamt erteilt wurde
- Eine fortlaufende Nummer mit einer oder mehreren Zahlenreihen (Rechnungsnummer)
- Menge und Art der gelieferten Gegenstände bzw. Umfang der Leistung
- Zeitpunkt der Lieferung oder sonstigen Leistung

- Bei verschiedenen Steuersätzen:
Das aufgeschlüsselte Entgelt für Lieferungen und Leistungen
- Der anzuwendende Umsatzsteuersatz (i.d.R. 16 %), die Höhe des Steuerbetrags oder im Fall der Steuerbefreiung ein Hinweis darauf, dass für die Lieferung bzw. Leistung eine Steuerbefreiung gilt
- Zahlungsziel (Datum, bis wann die Überweisung eingegangen sein sollte)

3. Überschaubare Zahlungsziele einräumen

Bieten Sie keine allzu großzügigen Zahlungsziele (= der Zeitpunkt, an dem die Rechnung spätestens bezahlt sein soll). Nach dem Gesetz zur Beschleunigung fälliger Zahlungen sind Schuldner bereits 30 Tage nach Rechnungserhalt in Verzug (Sie können also z. B. Verzugszinsen berechnen). Schaffen Sie Ihren Kunden Anreize (Skonto), möglichst rasch zu zahlen. Kalkulieren Sie in jedem Fall Ihre eigenen Kosten, die Ihnen durch mögliche Außenstände entstehen, in den Angebotspreis ein.

4. Rechnung zügig stellen

Stellen Sie Ihre Rechnung, sobald Sie Ihre vereinbarte Leistung erbracht haben. Achten Sie dabei auf korrekte und vollständige Aufzählung Ihrer erbrachten Leistungen und 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.

5. Zahlungseingänge überwachen

Behalten Sie die vereinbarten Zahlungstermine (nach Ihrer Rechnung) und die tatsächlichen Zahlungseingänge im Blick. Ihr Kunde erwartet von Ihnen pünktliche Lieferung. Verlangen Sie von Ihrem Kunden daher auch die Einhaltung der vereinbarten Zahlungsziele.

6. Zur Zahlung auffordern

Um an Ihr Geld zu kommen, sollten Sie Ihren Kunden, die in Verzug sind, zunächst einmal freundlich an eine fällig Rechnung erinnern (mit Zahlungstermin). Bleibt auch die Erinnerung ohne Wirkung, können Sie Ihren säumigen Kunden in Verzug setzen und den Rechnungsbetrag zzgl. Verzugszinsen einfordern.

7. Externe Hilfe nutzen

Nehmen Sie externe Hilfe in Anspruch, wenn Ihre Zahlungsaufforderungen nicht zum gewünschten Erfolg geführt haben. Ein professionelles Inkassoinstitut treibt z. B. Ihre Forderungen ein. Die Kosten für dessen Arbeit trägt in der Regel hauptsächlich Ihr Schuldner, der Auftraggeber zahlt im Schnitt nur zwischen 3 und 5% der geschuldeten Summe als Provision (Quelle: Creditreform). Je länger Sie mit diesem Schritt warten, desto unwahrscheinlicher wird es, dass Sie Ihr Geld bekommen.

Weitere Informationen

- BMWA: GründerZeiten Nr. 18 „Forderungsmanagement“
- BMWA-CD-ROM „Kleingründungen“ Muster-Rechnung
- BMWA-CD-ROM „Kleingründungen“ Muster-Auftrag
- BMWA-CD-ROM „Kleingründungen“ Muster 1. Mahnung, Muster 2. Mahnung

Liquidität sichern

Liquide zu sein bedeutet, zahlungsfähig zu sein, also fällige Rechnungen bezahlen zu können. Jederzeit zahlungsfähig zu sein ist überlebenswichtig für Ihr Unternehmen. Wenn Sie aktuell fällige Zahlungsverpflichtungen wie z.B. Löhne oder Steuern nicht bezahlen können, sind Sie von der Zahlungsunfähigkeit und somit vom Aus bedroht, selbst wenn Sie durch Einnahmen nur vier Wochen später über ausreichende flüssige (liquide) Zahlungsmittel verfügen würden. Um für eine dauerhafte Liquidität zu sorgen, müssen Sie Höhe und Zeitpunkt Ihrer Einnahmen und Ausgaben konsequent planen sowie kontrollieren.

Zahlungsein- und -ausgänge planen

Überlegen Sie:

- Wann werden Ihre Kunden (voraussichtlich) Rechnungen in welcher Höhe bezahlen?
- Bis wann müssen Sie wiederum welche anstehenden Verbindlichkeiten beglichen haben?
- Welche Kreditspielräume stehen Ihnen zur Verfügung?
- Welchem Umfang hat Ihr Kontokorrentkredit (= Überziehungskredit) bei Ihrer Hausbank?

Liquidität vorausberechnen

Die Liquidität Ihres Unternehmens können Sie mit Hilfe einer Liquiditätsrechnung systematisch vorausberechnen und überwachen. Diese Rechnung muss den Zeitraum der nächsten sechs, besser jedoch zwölf Monate umfassen. Stellen Sie Ihre Einnahmen Ihren Ausgaben gegenüber. Aus der Differenz der Einnahmen und Ausgaben ergibt sich der monatliche Saldo: die Liquidität, die Sie zur Verfügung haben, um Ihre finanziellen Verpflichtungen zu erfüllen. Womöglich stellt sich auch ein Liquiditäts-Fehlbetrag heraus, den Sie schnellstmöglich beheben sollten.

Weitere Informationen

- BMWA: GründerZeiten Nr. 31 „Liquidität“
- BMWA: Businessplaner: www.bmwa.bund.de/softwarepaket
- BMWA-CD-ROM „Kleingründungen“ Liquiditätsplan

Unternehmensentwicklung

planen und prüfen

Überlassen Sie die Entwicklung Ihres Unternehmens auf keinem Fall dem Zufall, sondern steuern Sie es in die Richtung, in die Sie es bringen wollen. Dazu müssen Sie regelmäßig die gewünschte Entwicklung planen und überprüfen. Das Ganze nennt sich Controlling. Beim Controlling geht es immer um Zahlen aus Ihrem Unternehmen (z.B. Umsätze, Kosten, offene Rechnungen, Liquidität usw.). Controlling heißt, die wichtigen Zahlen aus seinem Unternehmen zu kennen und verfügbar zu haben: um damit sorgfältig zu planen, zu kontrollieren, ob das, was Sie geplant haben, auch tatsächlich eingetroffen ist, sowie ggf. herauszufinden, warum dies nicht eingetroffen ist. Auch für Kleinunternehmerinnen und Kleinunternehmer gehört Controlling zu den wichtigsten unternehmerischen Aufgaben. Nur so behalten Sie den Überblick.

Weitere Informationen

- BMWA: GründerZeiten Nr. 23 „Controlling“
- BMWA: Controllingplaner: www.bmwa.bund.de/softwarepaket

Übersicht: Wichtige Controlling-Fragen

Unternehmensdaten

Rechnungswesen:

- Wie hoch sind Ihre Umsätze?
- Wie hoch sind Ihre Kosten (Lieferanten, Vertrieb, Miete, Büro, Werbung usw.)?
- Wo sind die „Kostenfresser“ im Unternehmen?
- Wie hoch ist der Betrag an offenen Rechnungen?
- Welche Kunden bezahlen häufig zu spät?
- Wie groß ist Ihr kurzfristiger finanzieller Spielraum, Ihre Liquidität?
- Wie groß ist Ihr langfristiger finanzieller Spielraum für Planungen?

Hinweis: Wenn Sie die Buchführung über ein externes Buchführungsbüro oder Ihren Steuerberater abwickeln, müssen Sie sicherstellen, dass Sie regelmäßig und in kurzen Abständen Antworten auf die o.g. Fragen erhalten.

Absatz, Organisation:

- Wie viel Zeit benötigen Sie für jeden Auftrag?
- Wo liegen die Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens?
- Wie gut arbeiten Sie? (Worüber beschwerten sich Kunden?)
- Welche Produkte oder Dienstleistungen „gehen“ besonders gut?
- Welche Produkte oder Dienstleistungen sind „Ladenhüter“?
- Sind Ihre eingesetzten Maschinen optimal ausgelastet?

Planung

- Wie muss sich Ihr Umsatz entwickeln?
- Wie können Sie Ihren Umsatz steigern?
- Wie müssen sich Ihre Kosten entwickeln?
- Wo müssen Sie Ihre Kosten senken?
- Wie können Sie Ihre Kosten senken?
- Wie können Sie effektiver und rentabler arbeiten?
- Wie können Sie Ihr Mahnwesen verbessern?
- Was können Sie bei Ihren Produkten oder Dienstleistungen verbessern?
- Wie können Sie sie verbessern?
- Bei welchen Angeboten sollten Sie zukünftig Schwerpunkte setzen?
- Wie können Sie Ihre Maschinen besser auslasten?

- Wie können Sie Liquiditätsengpässe verhindern?

Kontrolle

- Wie hat sich der Umsatz entwickelt?
- Wie haben sich die Kosten entwickelt?
- Wie ist Ihr verändertes Angebot bei den Kunden angekommen?
- Wie hat sich die Effektivität und Rentabilität Ihrer Arbeit entwickelt?
- Wie hat sich die Auslastung Ihrer Maschinen entwickelt?
- Wie hat sich Ihre Liquidität entwickelt?
- Wie hat sich Ihr Gewinn entwickelt?

Steuern zahlen

Sie müssen je nach Rechtsform Ihres Unternehmens Einkommen- oder Körperschaftsteuer zahlen, je nach Tätigkeit und Rechtsform auch Gewerbesteuer und grundsätzlich Umsatzsteuer. Vergessen Sie nicht, sich beim Finanzamt anzumelden (siehe Kapitel „Formalitäten erledigen“). Und kalkulieren Sie die fälligen Zahlungen bei Ihrer Finanzplanung unbedingt mit ein.

Umsatzsteuer/Vorsteuer

Bei jedem Ein- oder Verkauf von Produkten und Dienstleistungen wird Umsatzsteuer fällig (auch Mehrwertsteuer genannt).

Allgemeiner Satz: 16 %; ermäßigter Satz: 7 % (z. B. für Druckereien, Kunst- und Medienberufe).

Umsatzsteuer ans Finanzamt abführen/in Rechnung stellen

Als Unternehmerin bzw. Unternehmer sind Sie dazu verpflichtet, diese Umsatzsteuer Ihren Kunden in Rechnung zu stellen und im Rahmen der regelmäßigen Umsatzsteuer-Voranmeldung an das Finanzamt abzuführen. Vorauszahlungszeitraum: bei größerem Umsatz pro Monat, bei kleinerem Umsatz pro Quartal. Eine Jahresabrechnung Ihrer Umsatzsteuer erfolgt mit Ihrer Umsatzsteuererklärung an das für Ihr

Unternehmen zuständige Finanzamt nach Ablauf des Kalenderjahres. Von der Umsatzsteuer ausgenommen sind bestimmte Tätigkeiten (z. B. ärztliche, finanzdienstleistende).

- **Vorsteuer: eigene Umsatzsteuerzahlungen abziehen**

Andererseits dürfen Sie die Umsatzsteuer, die Ihnen von anderen Unternehmen in Rechnung gestellt wird, von Ihren Zahlungsverpflichtungen gegenüber dem Finanzamt abziehen: als so genannte Vorsteuer (ausgenommen sind hier die Berufsgruppen, die nicht umsatzsteuerpflichtig sind; s.o.).

- **Befreiung von der Umsatzsteuer**

Kleinunternehmerinnen bzw. Kleinunternehmer (Umsatz unterhalb einer bestimmten Grenze) können sich von der Umsatzsteuer befreien lassen. Sie müssen dann alle Rechnungen ohne Mehrwertsteuer stellen und können folglich auch keine Vorsteuer geltend machen (siehe Kapitel „Erleichterungen nutzen“).

Einkommensteuer

Jeder, der ein Einkommen erwirtschaftet oder bezieht, muss Einkommensteuer bezahlen (bei Arbeitnehmern heißt sie Lohnsteuer, weil sie automatisch vom Lohn abgezogen wird). Die Höhe der Einkommensteuer hängt von der Höhe des Einkommens ab.

- **Einkommensteuererklärung ans Finanzamt**

Ihre Einkommensteuer wird nach Ablauf eines Kalenderjahres fällig. Um deren Höhe ermitteln zu lassen, müssen Sie Ihre Einkommensteuererklärung bei dem für Sie persönlich zuständigen Finanzamt einreichen.

Seit dem 1. Januar 2004 sind neue Regelungen der Steuerreform in Kraft:

- Der Grundfreibetrag, d.h. der steuerfreie Teil des Einkommens, ist pro Person von 7.235 auf 7.664 Euro gestiegen.
- Der Eingangssteuersatz sinkt zum 1. Januar 2005 auf 15 %.
- Der Höchststeuersatz greift ab einem zu versteuernden Einkommen von 52.152 Euro und sinkt zum 1. Januar 2005 auf 42 %.
- Zur Entlastung von Müttern oder Vätern, die mit

ihren Kindern (unter 18 Jahren) allein in einem Haushalt leben, gibt es seit dem 1. Januar 2004 einen „Steuerentlastungsbetrag für echte Alleinerziehende“ in Höhe von 1.308 Euro jährlich.

Quelle: Bundesministerium der Finanzen

Gewerbsteuer

Gewerbsteuer müssen Sie bezahlen, wenn Sie ein Gewerbe betreiben: wenn Sie also Unternehmerin oder Unternehmer in Handel, Handwerk, Dienstleistungen und Industrie sind. Freie Berufe und Landwirte gelten in der Regel nicht als Gewerbetreibende. Die Gewerbsteuer wird von den Kommunen auf alle Gewinne eines Unternehmens erhoben. Sie dient der Finanzierung der Kommunen. Die letztendliche Höhe wird von den Kommunen selbst festgesetzt.

- **Gewerbsteuer je nach Standort**

Die Gewerbsteuer ist abhängig vom Gewinn eines Unternehmens. Dieser ist Grundlage für die Berechnung des Steuermessbetrags, auf den die Gemeinden schließlich einen eigenen Prozentsatz (Hebesatz) anwenden. Dieser variiert je nach Standort zwischen 200 bis zu 500 Prozent. Nicht selten gelten daher selbst für unmittelbar benachbarte Standorte deutlich unterschiedliche Konditionen.

- **Gewerbsteuer ans Finanzamt abführen**

Gewerbsteuer müssen Sie pro Quartal an das für Ihr Unternehmen zuständige Finanzamt voranzahlen. Eine Jahresabrechnung der Gewerbsteuer erfolgt mit Ihrer Gewerbesteuererklärung an das für Ihr Unternehmen zuständige Finanzamt nach Ablauf des Kalenderjahres.

- **Gewerbsteuer und Einkommensteuer**

Die Gewerbsteuer kann bei Personenunternehmen auf die Einkommensteuer angerechnet werden.

Körperschaftsteuer

Die Körperschaftsteuer fällt ausschließlich für Kapitalgesellschaften (GmbH, AG, aber nicht Ich-AG) oder Genossenschaften an, genauer: auf deren Gewinn. Seit 2001 werden alle Gewinne dieser Gesellschaften mit 25 % besteuert.

- **Körperschaftsteuer ans Finanzamt abführen**

Körperschaftsteuer müssen Sie pro Vierteljahr an das für Ihr Unternehmen zuständige Finanz-

amt vor auszahlen. Eine Jahresabrechnung erfolgt mit Ihrer Körperschaftsteuererklärung nach Ablauf des Kalenderjahres.

Vorsicht: „Liebhaberei“

Das Finanzamt akzeptiert auf Dauer nicht, wenn eine selbständige Tätigkeit – auch im Nebenerwerb – nur Verluste „einführt“ und auch nach mehreren Jahren keine Gewinne erzielt. Es nimmt Ihnen dann keine ernsthaften Bemühungen mehr ab, sondern unterstellt Ihnen eine so genannte **Liebhaberei**. Für diese gibt es aber keine Steuererleichterungen. Das heißt: Kosten für Investitionen können Sie dann nicht mehr steuerlich absetzen. Achtung: Wenn das Finanzamt Ihnen nach einiger Zeit eine solche „Liebhaberei“ unterstellt, kann es Abschreibungen ggf. bis zu acht Jahren rückwirkend einfordern.


Weitere Informationen

- BMWA: GründerZeiten Nr. 34
„Ein weites Feld: Steuern“

Betriebserfolg messen

Jedes Unternehmen muss nach einem Geschäftsjahr Einnahmen und Ausgaben gegenüberstellen. Hier gibt es zwei verschiedene Verfahren: je nachdem, ob Sie eine einfache Buchführung betreiben dürfen oder zu einer doppelten Buchführung verpflichtet sind (siehe Kapitel „Buch führen“).

Einnahme-Überschuss-Rechnung: einfache Buchführung

Die einfache Buchführung wird durch eine so genannte Einnahme-Überschuss-Rechnung ausgewertet: also durch eine Gegenüberstellung der betrieblichen Einnahmen und Ausgaben. Sind die Einnahmen höher als die Ausgaben, ergibt die Differenz den Unternehmensgewinn. Die Einnahmen-Überschuss-Rechnung muss auf einem amtlichen Vordruck erfolgen. Informationen dazu erhalten Sie bei Ihrem Finanzamt (**Muster auf CD-ROM** ).

• Ausnahme: Kleinstunternehmen

Bei Kleinstunternehmen, deren Betriebseinnahmen in der Summe unter der Grenze von 17.500 EURO liegen, wird die Finanzverwaltung

zunächst auf die Abgabe des Vordrucks „EÜR“ verzichten. Für diese Unternehmen besteht natürlich auch weiterhin die Verpflichtung zur Abgabe einer Steuererklärung und zur Ermittlung des Gewinns – aber eben nicht notwendigerweise auf dem vorgegebenen Formular.

Jahresabschluss: doppelte Buchführung

Wer zur doppelten Buchführung verpflichtet ist, muss zum Ende jeden Geschäftsjahres einen Jahresabschluss machen. Dazu gehören eine Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) sowie eine Bilanz. Beide werden in der Regel vom Steuerberater angefertigt. Stichtag: 30. Juni des Folgejahres.




• Gewinn- und Verlustrechnung

Sie errechnet das Ergebnis der Unternehmensaktivitäten, durch eine Gegenüberstellung aller Umsatzerlöse, der Bestandsveränderungen und der Aufwendungen, die diese Erlöse mindern. Übersteigen unter dem Strich die Erlöse die Aufwendungen, so handelt es sich bei der Differenz um einen Unternehmensgewinn. Analysiert man einzelne Konten (z. B. die Konten der Kostenarten oder die Erlöskonten), so wird ersichtlich, welche Faktoren für den Erfolg oder Misserfolg des Unternehmens verantwortlich sind.

• Bilanz

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

Weitere Informationen

- BMWA: GründerZeiten Nr. 38 „Buchführung“
- **BMWA-CD-ROM**  „Kleingründungen“: Einnahmen-Überschuss-Rechnung-Formular
- **BMWA-CD-ROM**  „Kleingründungen“: Einnahmen-Überschuss-Rechnung-Anleitung
- **BMWA-CD-ROM**  „Kleingründungen“: Gewinn-Verlust-Rechnung

Mitarbeiter einstellen

Für die meisten Kleingründerinnen und Kleingründer sind Mitarbeiter kein Thema. Oft reicht das Einkommen gerade einmal für sie selbst. Es

gibt allerdings eine Reihe von Arbeitsverhältnissen, die auch für Kleinrentner in Betracht kommen.

Befristete Arbeitsverhältnisse

Sie können als Arbeitgeber befristete Arbeitsverträge schließen, wenn z. B. ein vorübergehender betrieblicher Bedarf (z. B. Saisonarbeitsplätze) besteht. Die Befristung eines Arbeitsvertrags ist bis zu zwei Jahren möglich. Unter bestimmten Bedingungen sind kurzfristige Beschäftigungen von der Sozialversicherungspflicht befreit. Informationen erhalten Sie bei Ihrer Agentur für Arbeit.

Minijobs

Darüber hinaus lässt Ihr Budget es vielleicht zu, Teilzeitkräfte einzustellen, beispielsweise so genannte Minijobber. Minijobber dürfen monatlich maximal 400 Euro verdienen. Die wöchentliche Arbeitszeit ist nicht begrenzt.

Sozialabgaben

- Minijobber zahlen keine Sozialabgaben. Sie können aber ihren Beitrag freiwillig aufstocken und so einen Rentenanspruch erwerben.
- Sie als Arbeitgeber müssen Ihren Minijobber in der Regel bei Ihrer Berufsgenossenschaft unfallversichern (Beitrag: ca. 1 % des Bruttolohns).
- Als Arbeitgeber bezahlen Sie pauschal 25 % vom Lohn, davon 12 % Rentenversicherung, 11 % Krankenversicherung, 2 % Lohnsteuer an eine zentrale Meldestelle: die Minijob-Zentrale bei der Bundesknappschaft (s.u.).
- Kleinbetriebe mit bis zu 30 Mitarbeitern zahlen zusätzlich 1,3 % in die Lohnfortzahlungsversicherung der Minijob-Zentrale.
- Minijobber haben vom ersten bis einschließlich 42. Krankheitstag Anspruch auf hundertprozentige Lohnfortzahlung. Als Arbeitgeber erhalten Sie dazu von der Lohnfortzahlungsversicherung 70 % des Entgelts. 30 % müssen Sie selbst bezahlen.

Kurzfristige Minijobs

Für Minijobs bis zu zwei Monaten oder 50 Arbeitstagen im Kalenderjahr müssen weder Ihr Arbeitnehmer noch Sie als Arbeitgeber Sozialabgaben bezahlen. Was das Thema Steuern betrifft: Sie haben die Möglichkeit, das Arbeitsentgelt entweder unter bestimmten Voraussetzungen pauschal mit 25 % oder nach dem regulären Steuersatz per Lohnsteuerkarte zu versteuern.

Midijobs

Ihr Arbeitnehmer erhält zwischen 400,01 bis 800 Euro monatlich. Seine wöchentliche Arbeitszeit ist nicht begrenzt. Sozialabgaben:

- Sie als Arbeitgeber bezahlen den regulären Sozialversicherungsbeitrag von 21 % an die Krankenkasse des Arbeitnehmers.
- Sie müssen Ihren Arbeitnehmer in der Regel bei Ihrer Berufsgenossenschaft unfallversichern (Beitrag: ca. 1 % des Bruttolohns).
- Ihr Arbeitnehmer zahlt einen steigenden Beitrag, und zwar je nach Höhe des Lohns: 4 % bei einem Verdienst von 400,01 Euro – 21 % bei 800 Euro.
- Ihr Arbeitnehmer zahlt je nach Lohnsteuerklasse den entsprechenden Lohnsteuersatz.

Freie Mitarbeiter

Sie können als Arbeitgeber fest umrissene Aufträge freien Mitarbeitern übertragen. Arbeitsrechtliche Vorschriften gelten für diese nicht. Ihre freien Mitarbeiter erhalten für ihre Leistungen ein vereinbartes Honorar.

Weitere Informationen:

- BMWA: GründerZeiten Nr. 15 „Personal“
- Servicetelefon der Minijob-Zentrale bei der Bundesknappschaft: Tel. 01801-20 05 04.
Internet: www.minijob-zentrale.de



Checkliste

Kostenarten



	1. Jahr Euro sowie % des Umsatzes	2. Jahr Euro sowie % des Umsatzes	3. Jahr Euro sowie % des Umsatzes
Umsatz			
- Waren-/Materialeinsatz			
= Rohertrag I			
- Personal			
= Rohertrag II			
- Abschreibungen			
- Zinsen			
- sonstige Kosten			
• Raumkosten/Miete			
• Energiekosten			
• Reparatur/Instandhaltung			
• Gebühren, Beiträge			
• Versicherung			
• Gewerbesteuer			
• Sonstige Steuern			
• Fahrzeugkosten			
• Kosten aus Leasingverträgen			
• Werbe- und Reisekosten			
• Vertriebskosten			
• Porto, Telefon u.a. Verwaltungskosten			
• Buchführung, Beratung			
= Gewinn vor Steuern			

Liquiditätsplan



	Januar	Februar	November	Dezember
Einzahlungen				
Umsätze				
Sonstiges				
Summe Einzahlungen				
Auszahlungen				
Investitionen				
Personalkosten				
Material/Waren				
Sonstige Betriebsausgaben				
Zinsen				
Tilgungen				
Umsatzsteuer				
Sonstige Steuern				
Privatentnahmen				
Sonstiges				
Summe Auszahlungen				
Überschuss bzw. Fehlbetrag				
Saldo Vormonat				
Effektive Liquidität				

Notizen:

Wenn Sie Ihr Unternehmen wieder aufgeben

Selbständigkeit beenden

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

- Die Förderung (durch einen Existenzgründungszuschuss [EXGZ/Ich-AG] oder Überbrückungsgeld) müssen Sie nicht zurückbezahlen.
- Melden Sie – wenn Sie ein Gewerbe betrieben haben – dies beim Gewerbeamt wieder ab.
- Kündigen Sie Ihren Pacht- oder Mietvertrag sowie betriebliche Versicherungs-, Leasing- und Wartungsverträge fristgerecht.
- Klären Sie, ob auch nach Ihrer Betriebsaufgabe betriebliche Schäden auftreten können (z. B. Produkthaftung, Gewährleistungsfristen) und vereinbaren Sie für Ihre Betriebshaftpflichtversicherung ggf. eine Nachversicherung für einen bestimmten Zeitraum.
- Melden Sie auch Ihrer Krankenkasse und der Berufsgenossenschaft die Aufgabe Ihrer beruflichen Selbständigkeit. Die Krankenkasse leitet die Meldung automatisch an die gesetzliche Rentenversicherung weiter.
- Melden Sie Ihren Betrieb ggf. bei der Kammer ab.
- Wenn Sie ein Darlehen in Anspruch genommen haben, können Sie dies durch eine Sondertilgung „auf einen Schlag“ tilgen, allerdings müssen Sie hier möglicherweise eine Gebühr, d.h. eine Vorfälligkeitsentschädigung, zahlen.
- Kündigen Sie Ihr Geschäftskonto, sobald Sie alle Außenstände bezahlt haben und alle Forderungen eingegangen sind.
- Bewahren Sie Bücher und Aufzeichnungen, Inventarlisten und Jahresabschlüsse mindestens zehn Jahre auf.
- Teilen Sie der Agentur für Arbeit mit, dass Sie Ihre Selbständigkeit aufgeben.
- Melden Sie sich wieder arbeitslos.

Arbeitslosengeld weiter beziehen

Wenn Sie vor dem Start in die Selbständigkeit arbeitslos waren und Ihr Unternehmen innerhalb der ersten drei Jahre aufgeben müssen, können Sie danach wieder Anspruch auf Arbeitslosengeld haben.

Arbeitslosengeld bekommen Sie, wenn Sie vor der Existenzgründung Anspruch auf Arbeitslosengeld hatten und Ihr „alter“ Anspruch auf Arbeitslosengeld vor weniger als vier Jahren entstanden ist.

Wenn Sie vor der Existenzgründung Arbeitslosenhilfe bezogen haben und der letzte Bezugstag noch nicht ein Jahr her ist, bekommen Sie ab 2005 Arbeitslosengeld II. Diese Frist kann sich um höchstens zwei Jahre verlängern, wenn Sie in dieser Zeit mindestens 15 Stunden wöchentlich selbständig tätig waren. Diese Anforderung erfüllen alle Existenzgründer, die in der Zeit als Ich-AG mit dem Existenzgründungszuschuss gefördert wurden.

Weitere Informationen

- BMWA: GründerZeiten Nr. 16
„Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit“
- BMWA: GründerZeiten Nr. 41
„Soziale Absicherung“

Zahlungsunfähig sein

Wer seine Rechnungen nicht mehr bezahlen kann, ist zahlungsunfähig (= insolvent). Wenn Ihnen dies geschieht, müssen Sie rasch und richtig handeln, um weiteren Schaden zu vermeiden und sich nicht strafbar zu machen. Informieren Sie sich sofort über Ihre Rechte und Pflichten, z. B. bei der Schuldnerberatung oder – wenn Sie z. B. eine GmbH führen – auch beim Amtsgericht.

Wichtige Hinweise

Als Inhaber eines Einzelunternehmens oder als Gesellschafter einer GbR



- dürfen Sie keine weiteren Verbindlichkeiten eingehen (z. B. Waren bestellen), die Sie nicht bezahlen können.
- sollten Sie sich an eine Schuldenberatungsstelle wenden.
- können Sie (Verbraucher-)Insolvenz anmelden.

Als Geschäftsführer einer Kapitalgesellschaft, z. B. einer GmbH

- müssen Sie spätestens nach drei Wochen bestehender Zahlungsunfähigkeit ohne Aussicht auf Besserung beim Amtsgericht einen Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens stellen. Sie machen sich sonst strafbar.
- müssen Sie für Ihre Mitarbeiter weiterhin zumindest die Arbeitnehmeranteile der Sozialversicherungsbeiträge an die Krankenkasse abführen. Sie machen sich sonst strafbar.
- sollten Sie einen Insolvenzberater einschalten, der Sanierungsmaßnahmen durchführen kann.

Nehmen Sie bereits bei den ersten Anzeichen einer Unternehmenskrise Kontakt zu Ihrer Bank auf. Nur so können Sie das Vertrauen der Bank behalten.
Machen Sie Vorschläge zur Unternehmenssanierung mit Hilfe eines Beraters.

Insolvenz anmelden

Schulden aus einem beendeten Unternehmen werden in einem Insolvenzverfahren ein für alle Mal geregelt. Es gibt zwei Formen von Insolvenzverfahren: für Privatpersonen (Verbraucher) und für Unternehmer. Für gescheiterte Kleinunternehmer kommt in der Regel das Verbraucherinsolvenzverfahren in Frage. Es trägt dazu bei, sich gütlich mit den Gläubigern zu einigen und sie weitestgehend zu befriedigen.

Die Zeiten, in denen ein gescheitertes Kleinunternehmen seinen Gründer ein Leben lang finanziell belastete, sind mit der Einführung der „Verbraucherinsolvenz“ vorbei. Dieses Verfahren gibt auch Kleingründern nach einem Fehlstart die Chance, wieder „auf die Beine“ zu kommen. Wenn Sie das Verfahren ordnungsgemäß zu Ende führen, und zahlen was Sie zu zahlen in der Lage sind, gelten Ihre Schulden nach spätestens sieben Jahren als getilgt.

Das Verbraucherinsolvenzverfahren (für Privatpersonen)

1. Der Schuldner muss zunächst versuchen, sich mit den Gläubigern außergerichtlich zu einigen. Unterstützung erhält er dabei von der Schuldnerberatungsstelle, einem Rechtsanwalt, Notar oder Steuerberater. Welche Maßnahmen für eine außergerichtliche Einigung ergriffen werden sollen, muss schriftlich festgelegt werden.
2. Kommt keine außergerichtliche Einigung zustande, kann der Schuldner beim zuständigen Insolvenzgericht einen Antrag auf Eröffnung des gerichtlichen „Verbraucherinsolvenzverfahrens“ stellen. Gleichzeitig kann der Antrag auf Erteilung einer Restschuldbefreiung gestellt werden. Für den Antrag benötigen Sie:
 - Eine schriftliche Bestätigung einer anerkannten Stelle oder Person (z. B. der kontaktierten Schuldnerberatungsstelle, einer Verbraucherberatungsstelle usw.), dass ein in den letzten sechs Monaten unternommener Einigungsversuch gescheitert ist.
 - Eine genaue Aufstellung des Vermögens (Vermögensverzeichnis).
 - Ein Verzeichnis der Gläubiger.
 - Ein Verzeichnis der Forderungen.
 - Eine Erklärung, dass alle Verzeichnisse vollständig und richtig sind.
 - Einen Plan, wie die Verbindlichkeiten getilgt und eine angemessene Schuldenbereinigung erfolgen soll, z. B. durch Ratenzahlung, Stundung, Teilerlass (= „Schuldenbereinigungsplan“). Gleichzeitig kann der Antrag auf Erteilung einer Restschuldbefreiung gestellt werden.
3. Auf Grundlage des Schuldenbereinigungsplans wird das Gericht zunächst nochmals versuchen, eine Einigung zwischen Schuldner und Gläubigern herbeizuführen. Achtung: Äußern sich die Gläubiger nicht, gilt dies als Zustimmung. Und: Stimmen einzelne Gläubiger dem Schuldenbereinigungsplan nicht zu, kann deren Zustimmung durch das Gericht ersetzt werden (d.h., der Plan wird trotzdem wirksam). Voraussetzung dafür ist, dass der Plan für alle Gläubiger angemessen ist (d. h., einzelne Gläubiger dürfen nicht benachteiligt werden). Und: Die Gläubiger dürfen nicht schlechter stehen als bei Durchführung eines Insolvenzverfahrens.

4. Kommt wiederum keine Einigung zustande, wird das vereinfachte Insolvenzverfahren eröffnet. Hierbei wird nur eine Gläubigerversammlung abgehalten, Teile des Verfahrens können schriftlich durchgeführt werden. Das Gericht bestellt einen Treuhänder und kann anordnen, dass die Insolvenzmasse nicht verwertet wird, sondern der Schuldner einen bestimmten Betrag, der dem Wert der Masse entspricht, an den Treuhänder zu zahlen hat.

Die Restschuldbefreiung: nach sieben Jahren schuldenfrei

- Der Schuldner muss in der Regel ein Verbraucherinsolvenzverfahren oder unter Umständen ein Unternehmensinsolvenzverfahren durchlaufen haben. Es dürfen keine so genannten Versagungsgründe vorliegen.
- Wird dem Antrag stattgegeben, muss er den gesetzlich festgelegten Teil seines Einkommens über einen Zeitraum von sieben Jahren („Wohlverhaltensperiode“) an einen Treuhänder abführen, der die Beträge an die Gläubiger weiterleitet. Der Schuldner muss dem Gericht jeden Arbeits- und Ortswechsel anzeigen und sich um zumutbare Arbeit bemühen.

- Verstößt der Schuldner gegen die o.g. Pflichten, kann er vom Gericht bereits während der Wohlverhaltensperiode von der Restschuldbefreiung ausgeschlossen werden.

Die Schuldenbefreiung erfolgt nach Ablauf der Wohlverhaltensperiode: Das Gericht erlässt Ihnen per Beschluss alle restlichen Verbindlichkeiten. Die Gläubiger können auf Ihr neues Vermögen nicht mehr zurückgreifen. In der Regel dauert die Wohlverhaltensperiode sieben Jahre. Im Ausnahmefall ist eine „Restschuldbefreiung“ auch schon nach fünf Jahren möglich: für diejenigen, die bereits vor dem 1. Januar 1997 überschuldet waren.

Weitere Informationen

- BMWA: „Früherkennung von Chancen und Risiken“
- BMWA: GründerZeiten Nr. 14 „Insolvenz und Neustart“
- BMWA: GründerZeiten Nr. 22 „Krisenmanagement“
- www.aus-fehlern-lernen.info

Notizen:



Typische Fragen und Antworten

Quellen: BMWA-Expertenforum www.existenzgruender.de

Die Fragen wurden vom BMWA-Bürgertelefon beantwortet.

Weitere Fragen und Antworten finden Sie auf o.g. Internetseite.

Ich betreibe zur Zeit ein Second-Hand-Geschäft als geförderte Ich-AG. Zusätzlich möchte ich ein zweites Gewerbe anmelden als „Hausmeisterservice“. Geht das ohne Weiteres?

Wenn Sie einen Hausmeisterservice eröffnen möchten, sind einige Dinge zu beachten. Ein Hausmeister, der keinen Handwerksrolleneintrag (Meister in einem handwerklichen Bereich der Anlage A Handwerksordnung) verzeichnen kann, darf keine Tätigkeiten ausführen, die in den wesentlichen Bereich der Anlage A HWO fallen. Arbeiten, die ein Hausmeister ausführen darf sind z.B. Überwachung der betreuten Wohnanlage, Kehr Dienst von Hof, Straße und Gehweg, Überwachung der Heizungsanlage und unwesentliche Tätigkeiten des Handwerks.

Unwesentliche Tätigkeiten sind nach § 1 Abs. 2 Handwerksordnung, Tätigkeiten, die in einem Zeitraum von 3 Monaten erlernt werden können. Welche Arbeiten zu den wesentlichen und unwesentlichen Tätigkeiten zählen, können Sie bei ihrer zuständigen Industrie- und Handelskammer erfragen, der Sie mit der Dienstleistung „Hausmeisterservice“ angehören. Auch Ihren Hausmeisterservice müssen Sie beim zuständigen Gewerbeamt anmelden.

Der Existenzgründungszuschuss wird von der Arbeitsagentur weiterhin geleistet, wenn Sie den Hausmeisterservice als Nebentätigkeit ausüben und Ihre Ich-AG die Haupttätigkeit darstellt. Das Gesamteinkommen aus beiden Tätigkeiten darf 25.000 Euro im Geschäftsjahr nicht überschreiten, da sonst die Förderung für die Zukunft wegfällt. Sie sind verpflichtet die Aufnahme des 2. Gewerbes der Agentur für Arbeit anzuzeigen.

Wenn ich wegen Umzug in eine andere Stadt und ein anderes Bundesland ein vorhandenes Gewerbe abmelden muss, kann ich dann am neuen Wohnort eine Ich-AG gründen?

Um die Förderung über die Ich-AG erhalten zu können, müssten Sie mindestens einen Tag arbeitslos gemeldet sein und eine Entgeltersatzleistung (Arbeitslosengeld, Arbeitslosenhilfe, etc.) beziehen.

Sollten Sie bereits in der vorherigen Selbständigkeit eine Förderung von der Agentur für Arbeit bekommen haben (z. B. durch Überbrückungsgeld), müssen bis zur erneuten Förderung mindestens zwei Jahre vergangen sein. Zusätzlich sollte die Selbständigkeit auf einem neuen Geschäftskonzept beruhen.

Sollten Sie während des Bezuges einer Förderung durch die Agentur für Arbeit umgezogen sein, so könnten Sie Ihre Selbständigkeit am neuen Wohnort mit der Förderung weiterlaufen lassen.

Was muss ich erfüllen, um das zweite Jahr der Ich-AG in Anspruch zu nehmen? Welchen Schritt muss man gehen? Was muss ich tun?

Zunächst müssen Sie bei der Agentur für Arbeit einen Weiterbewilligungsantrag stellen. Eine Frist für die Antragstellung gibt es nicht. Die Agentur für Arbeit prüft die Einnahmen vom Vorjahr, ob die 25.000 Euro nicht überschritten wurden.

Zur Plausibilitätsprüfung des voraussichtlichen Arbeitseinkommens im zweiten Förderjahr müssen Sie den Nachweis über die Gewinnermittlung für die ersten zehn Monate des ersten Förderjahres vorlegen. Dieses kann in der Form

einer Einnahmen-Überschussrechnung oder in einer Gewinn- und Verlustrechnung erfolgen. Diese Unterlagen müssen auch beim Finanzamt vorgelegt werden.

Ich möchte in diesem Jahr mit einer Ich-AG-Rechtsanwaltskanzlei starten. Meine Frage ist, ob zu einem späteren Zeitpunkt der Zusammenschluss mit einer weiteren Person als GbR in Form einer Sozietät und nicht als reine Bürogemeinschaft möglich ist?

Der Existenzgründungszuschuss dient der Förderung der selbständigen Tätigkeit. Die selbständige Tätigkeit ist gekennzeichnet durch das Arbeiten im eigenen Namen und auf eigene Rechnung. Der Selbständige trägt das wirtschaftliche Risiko seiner Tätigkeit (Unternehmerrisiko).

In der Personengesellschaft (z. B. GbR) müssen beide Personen gleichberechtigte Partner sein, d.h. beide müssen das Unternehmerrisiko tragen. Dann wird der Existenzgründungszuschuss weiterhin gewährt. Dies sollte in einem Gesellschaftervertrag geregelt sein.

Der Bezeichnung "Sozietät" ist keine klare Zuordnung zu einer Gesellschaftsform zu entnehmen. Es kann darunter sowohl eine BGB-Gesellschaft aber auch eine reine Bürogemeinschaft verstanden werden. Es ist vielmehr erforderlich, dass dem Namen der Sozietät zur Vermeidung solcher nach der gesetzlichen Neuregelung des Partnerschaftsrechts gerade nicht hinzunehmender Gefahren der eindeutige Rechtsform-Zusatz „Gesellschaft bürgerlichen Rechts“, „GbR“ oder „BGB-Gesellschaft“ beigefügt wird.

Wie sieht das Tragfähigkeitskonzept, dass neuerdings auch für die Antragstellung auf eine Ich-AG notwendig ist, aus?

Es muss eine Kurzbeschreibung der Geschäftsidee, ein Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan sowie eine Umsatz- und Rentabilitätsvorschau vorgelegt werden.

Ich möchte ein Coaching beantragen. Welche Voraussetzungen muss ich erfüllen?

Existenzgründer können mit einem Coaching gefördert werden. Die Beantragung erfolgt über die Agentur für Arbeit mit der Voraussetzung, dass Sie bei Aufnahme der selbständigen Tätigkeit das Überbrückungsgeld oder den Existenzgründungszuschuss beziehen. Bitte beachten Sie, dass Sie keinen Rechtsanspruch auf diese Leistung haben.

Folgende Kosten können erstattet werden:

Lehrgangskosten: Beim Coaching können Lehrgangskosten insgesamt bis zu einer max. Höhe von 4.600 Euro übernommen werden. Aufgrund der sehr unterschiedlichen Situation auf den regionalen Arbeitsmärkten können die Arbeitsämter davon abweichende niedrigere Höchstbeträge für die Erstattungsfähigkeit der Kosten festlegen. Die Kosten sind in jedem Einzelfall nachzuweisen. Die Direktzahlung an die Coaching-Stelle ist möglich.

Fahrkosten: Übernahme der Kosten für Pendelfahrten zum Coach (analog § 81 SGB III).

Kinderbetreuungskosten: Kosten für die Betreuung aufsichtsbedürftiger Kinder von Teilnehmern können für die Tage des Coachings (zu 1/30 je Kalendertag) bzw. in Höhe von 130 Euro monatlich je Kind übernommen werden (analog § 83 SGB III).

Ich bin derzeit angestellter Rechtsanwalt mit zum 31.08. gekündigtem Arbeitsverhältnis. Ich möchte als Partner in eine bereits bestehende GbR selbständiger Anwälte eintreten, wobei jeder Partner gleiche Anteile halten soll. Werde ich Überbrückungsgeld erhalten?

Die Agentur für Arbeit unterstützt die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit, wenn Sie als gleichberechtigter Partner in eine GbR einsteigen. Dies sollte in einem Gesellschaftervertrag geregelt sein.

Da Sie in einen bestehenden Betrieb eintreten wollen, prüft die Agentur, ob die aus dem Betrieb erzielten Einkünfte nicht ausreichen, um in der Anfangs-



zeit Ihren Lebensunterhalt und die Aufwendungen für die Sozialversicherung aufzubringen.

Bitte beachten Sie, dass eine fachkundige Stelle die Tragfähigkeit der Existenzgründung bestätigen muss. Sie schreiben, dass der Arbeitgeber die Kündigung ausgesprochen hat. Für die Antragstellung des Überbrückungsgeldes muss ein Anspruch auf das Arbeitslosengeld vorliegen. Diese Voraussetzung ist erfüllt, wenn Sie mindestens zwölf Monate innerhalb von drei Jahren eine beitragspflichtige Beschäftigung ausgeübt haben.

Wofür soll das Überbrückungsgeld verwandt werden? Für betriebliche Ausgaben oder privaten Lebensunterhalt? An welcher Stelle des Liquiditätsplanes sollte diese Position erscheinen?

Sie bekommen das Überbrückungsgeld für die Sicherung des Lebensunterhalts und der sozialen Absicherung für die ersten sechs Monate.

Der Zuschuss wird in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes/Arbeitslosenhilfe zuzüglich einer Pauschale für die Sozialversicherungsbeiträge gezahlt. Die Pauschale beträgt bei Arbeitslosengeldbezug 71,5 % ihres Arbeitslosengeldes und bei Arbeitslosenhilfe 35,7%. Natürlich können Sie ein Teil des Geldes für Investitionen ausgeben. Das ergibt sich aus der persönlichen Bedarfsanalyse.

Ich möchte mich im Bereich freiberufliche Krankenschwester selbständig machen mit Hilfe des Überbrückungsgeldes. Welche Punkte muss ich in der Kurzbeschreibung des Konzeptes einbringen?

Kurze Anhaltspunkte zur Erstellung eines Konzeptes können sein:

- Beschreibung der Geschäftsidee
- Beschreibung der Dienstleistung
- Marktübersicht und Marketing
- Unternehmensorganisation
- Chancen und Risiken
- Lebenslauf mit Befähigungsnachweisen
- Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan
- Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

Ist es möglich, wenn ein Gewerbe von zwei Personen angemeldet wird (z. B. als GBR), so dass beide Überbrückungsgeld erhalten?

Der Zusammenschluss von Existenzgründern bei Personengesellschaften (GbR, OHG, KG...) ist in der Regel unproblematisch, insofern die Partner gleichberechtigt sind (50 % Geschäftsanteil). Dies kann per Gesellschaftervertrag geregelt werden. Ist das der Fall, so können beide Personen mit dem Überbrückungsgeld gefördert werden. Ähnlich verhält es sich bei Kapitalgesellschaften (GmbH, AG...).

Wie hoch könnte das Einstiegsgeld maximal sein für den Empfänger von ALG II?

Laut Sozialgesetzbuch II, § 29 soll bei der Bemessung der Höhe des Einstiegsgeldes die vorherige Dauer der Arbeitslosigkeit sowie die Größe der Bedarfsgemeinschaft berücksichtigt werden, in welcher der erwerbsfähige Hilfebedürftige lebt. Hinsichtlich der Höhe ist der Fallmanager also nicht gebunden. Da er Ihre individuelle persönliche Situation am besten beurteilen kann, wird er Einstiegsgeld in Form eines flexiblen Zuschusses bewilligen, wenn es dies für ratsam hält.

Ich war bereits von August 2001 bis August 2004 selbständig und habe damals auch Überbrückungsgeld bekommen. Zur Zeit übe ich meine beiden Gewerbe nebenberuflich aus. Ist es möglich, wenn die Selbständigkeit z. B. ab 1. Dezember wieder hauptberuflich erfolgt, einen Existenzgründungszuschuss zu erhalten (Ich-AG)? Oder wird dies durch die bereits länger existierenden Gewerbeanmeldungen ausgeschlossen? Zur Zeit handelt es sich ja nur um einen Nebenerwerb, der in eine Existenz umgewandelt werden soll. Welcher Gesetzestext greift hier?

Die Förderung durch den Existenzgründungszuschuss können Sie auch erhalten, wenn Sie die Tätigkeit bereits als Nebengewerbe ausgeübt haben.

Sie können den Existenzgründerzuschuss (§ 421l SGB III) erhalten, wenn Sie durch die Aufnahme einer hauptberuflichen selbständigen Tätigkeit die Arbeitslosigkeit beenden. Der Zuschuss wird geleistet, wenn Sie in einem engen zeitlichen Zusammenhang mit der Aufnahme der Selbständigkeit Arbeitslosengeld oder Arbeitslosenhilfe nach dem SGB III beziehen. Sollten Sie diese Voraussetzungen erfüllen, erfolgt die Antragstellung bei der örtlichen Agentur für Arbeit.

Ich beziehe einen Existenzgründungszuschuss und möchte nun anfangen Rechnungen für erbrachte Vermittlungsleistungen zu erstellen. Wie gehe ich vor? Wann und an wen muss ich die Mehrwertsteuer abführen?

Ihre erbrachten Leistungen stellen Sie Ihren Kunden in Rechnung. Auf alle Rechnungsbeträge schlagen Sie die Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer) auf. Beachten Sie bitte, dass es bestimmte Anforderungen an die Rechnungserstellung gibt. Die Summe der Umsatzsteuern, die Sie Ihren Kunden berechnet haben, führen Sie im Rahmen der regelmäßigen Umsatzsteuer-Voranmeldung an das Finanzamt ab. Existenzgründer müssen im Allgemeinen in den ersten zwei Jahren monatlich die Umsatzsteuer an das Finanzamt abgeben. Von diesem Betrag können Sie vorher die Umsatzsteuern (Vorsteuern) abziehen, die Ihnen von anderen Unternehmen in Rechnung gestellt wurde.

Sie haben die Möglichkeit sich von der Umsatzsteuer befreien zu lassen, wenn Ihr Umsatz im laufenden Kalenderjahr voraussichtlich 50.000 Euro nicht übersteigen wird und Sie im Jahr zuvor nicht mehr als 17.500 Euro Umsatz erzielt haben. Gleichzeitig müssen Sie alle Rechnungen ohne Mehrwertsteuer erstellen und können folglich auch keine Vorsteuer geltend machen.

Ich beziehe ab Januar 2004 ALG-II und möchte mich als ausgebildete Sozialarbeiterin im Bereich Lebensberatung selbständig machen. Da ich über kein Eigenkapital verfüge, sehe ich momentan die größten Schwierigkeiten Räumlichkeiten anzumieten und einzurichten, also mir einen Arbeitsplatz anzumieten sowie die Finanzierung einer Eigenwerbung, wie Flyer, Anzeigen. Welche Förderungsmöglichkeiten gibt es für mich?

Sollten Sie im nächsten Jahr Arbeitslosengeld II beziehen, können Sie bei Aufnahme einer hauptberuflichen selbständigen Tätigkeit ein Einstiegsgeld von der örtlichen Arbeitsagentur erhalten. Über die Höhe und Dauer der Zahlung dieser Leistung entscheidet Ihr Fallmanager. Mit ihm sollten Sie Ihr Vorhaben besprechen.

Sie haben auch die Möglichkeit für Ihre Existenzgründung verschiedene Darlehen oder Zuschüsse zu beantragen.

Das StartGeld ist ein zinsgünstiges Darlehen für Existenzgründer. Es können bis zu 100% des Gesamtfinanzierungsbedarfs mit maximal 50.000 Euro gefördert werden. Dieses Darlehen richtet sich auch an Existenzgründer mit wenig oder keinem Eigenkapital. Der Antrag des Darlehens muss vor Beginn der Existenzgründung bei der Hausbank gestellt werden. Die Bank prüft Ihre Bonität, das Geschäftskonzept, Ihre fachliche Qualifikation sowie Ihre Produkt- und Branchenkenntnisse. Nähere Informationen finden Sie im Internet unter www.kfw-mittelstandsbank.de oder an der Hotline der KfW-Mittelstandsbank unter Tel. 01801-241124.

Sie können sich über die Internetseite www.bmwa.bund.de informieren, ob für Sie andere Fördermöglichkeiten zur Existenzsicherung bestehen. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit stellt auf dieser Internetseite eine Förderdatenbank zur Verfügung. Unter Eingabe Ihrer Kriterien (Fördergebiet, Förderart oder Förderbereich), können Sie entsprechende Programme und Richtlinien einsehen.



Ich mache momentan eine Umschulung; diese endet im Januar 2005. Ich beziehe Unterhaltsgeld in Höhe der Arbeitslosenhilfe; davor habe ich Arbeitslosenhilfe bezogen. Ich möchte mich im Februar, direkt im Anschluss an die Umschulung selbständig machen. Habe ich Anspruch auf den Existenzgründerzuschuss?

Ab 01.01.2005 gilt die Regelung, dass für Bezieher des Arbeitslosengeldes II eine Gewährung des Existenzgründungszuschusses nicht möglich ist. Bei Aufnahme einer hauptberuflichen selbständigen Tätigkeit können Sie ein Einstiegsgeld erhalten. Über die Höhe und Dauer dieser Zahlung entscheidet der Fallmanager.

Nach Beendigung Ihrer Umschulung sollten Sie Ihr Vorhaben mit dem zuständigen Fallmanager in Ihrer örtlichen Arbeitsagentur besprechen.

Ich bin momentan arbeitslos und beziehe Arbeitslosengeld, ebenfalls bin ich als geringfügig Beschäftigte (165 EUR) tätig. Wenn ich nun eine Ich-AG gründe und den Existenzgründungszuschuss erhalte, kann ich dann weiterhin (zusätzlich) nebenbei einen Mini-Job (bis 400 EUR) ausüben?

Neben dem Bezug des Existenzgründungszuschusses sind Nebentätigkeiten zulässig, wenn Ihre selbständige Tätigkeit den hauptberuflichen Charakter behält. Der Zeitaufwand den Sie für Nebentätigkeiten aufbringen, muss gegenüber der selbständigen Tätigkeit geringer sein.

Bei der Gründung einer Ich-AG (Existenzgründerzuschuss) darf das Einkommen 25.000 Euro nicht überschreiten. Bezieht sich das nur auf das Einkommen aus der Tätigkeit aus der Ich-AG oder werden die Einkünfte des (davon unabhängig berufstätigen) Ehepartners mit einbezogen, wenn ein Ehepaar steuerlich gemeinsam veranlagt wird?

Es ist richtig, dass es die Einkommensgrenze von 25.000 Euro jährlich gibt. Zur Berechnung zählt jedoch nicht nur das Einkommen aus der selbständigen Tätigkeit, sondern auch Einnahmen

durch zum Beispiel eine geringfügige Beschäftigung, die der Selbständige selbst ausübt.

Das Einkommen des Ehepartners/Lebenspartners zählt nicht mit zur Berechnung. Da der Existenzgründungszuschuss jedes Jahr erneut beantragt werden muss, erfolgt auch jährlich eine Überprüfung Ihres Einkommens durch die Agentur für Arbeit.

Im Jahr 2003 habe ich den Existenzgründerzuschuss bezogen. Bei meiner Steuererklärung 2003 wurden diese Einnahmen versteuert; das ist doch nicht richtig - oder? Noch eine Frage: Ab welcher Höhe des Einkommens aus selbständiger Tätigkeit mit Gewerbeschein wurde man im Jahr 2003 umsatzsteuerpflichtig?

Der Existenzgründungszuschuss, den Sie durch die Agentur für Arbeit erhalten, ist nach § 3 Abs. 2 des Einkommenssteuergesetzes steuerfrei. Er unterliegt auch nicht dem Progressionsvorbehalt.

Die Umsatzsteuerpflicht richtet sich nicht nach Ihrem Einkommen aus selbständiger Tätigkeit sondern nach dem Umsatz, den Sie erzielen. Mit Inkrafttreten des Kleinunternehmerförderungsgesetz zum 01. Januar 2003 wurde die Umsatzgrenze von 16.620 Euro auf 17.500 Euro angehoben, d.h. als Kleinunternehmer haben Sie die Möglichkeit sich von der Umsatzsteuer befreien zu lassen, wenn Ihr Umsatz im laufenden Kalenderjahr voraussichtlich 50.000 EUR nicht übersteigen wird und Sie im Jahr zuvor nicht mehr als 17.500 Euro Umsatz erzielt haben. Gleichzeitig müssen Sie alle Rechnungen ohne Mehrwertsteuer erstellen und können folglich auch keine Vorsteuer geltend machen.

Fachbegriffe verstehen

Betriebsmittel. Alle Sachgüter (z. B. Maschinen) und auch Rechte (z. B. Patente), die ein Unternehmen braucht, um seine Leistung zu erbringen.

Businessplan. In einem Businessplan (auch: „Geschäftsplan“) ist die Unternehmensplanung schriftlich festgelegt. Er sollte alle Informationen über Chancen und Risiken bei einer Neugründung oder Unternehmensübernahme enthalten: über Ziele des Unternehmens, Angebot, Kunden, Konkurrenz, Finanzierung usw.

Businessplan-Wettbewerb. Soll dazu motivieren, sich selbständig zu machen, und unterstützt Teilnehmerinnen und Teilnehmer bei der Ausarbeitung ihres Businessplans. Es findet eine Vielzahl von Businessplan-Wettbewerben in Deutschland statt.

Coaching. Die fachliche Begleitung und Anleitung eines Gründers oder Unternehmens z. B. durch einen Unternehmensberater (Coach). Dieser Begriff stammt ursprünglich aus dem Sportbereich (Coach = Trainer).

Controlling. Controlling heißt, die wichtigen Zahlen aus seinem Unternehmen zu kennen und verfügbar zu haben: um sorgfältig zu planen, zu kontrollieren, ob das, was geplant wurde, auch tatsächlich eingetroffen ist, sowie ggf. herauszufinden, warum es nicht eingetroffen ist. Grundlage sind z. B. Umsatzrentabilität, Eigenkapitalrentabilität, Liquiditätskennzahlen.

Disagio. Eine erste Zinszahlung, die vom vollständigen Kreditbetrag schon bei der Auszahlung abgezogen wird. Dadurch verringert sich der verfügbare Kreditbetrag, während sich der Effektivzins erhöht.

Effektivzins. Tatsächlich zu zahlender Zins für einen Kredit, in den sowohl der Nominalzins eingerechnet ist als auch weitere Kredit-Kosten wie Disagio, Bearbeitungsgebühren, Kreditvermittlungskosten usw.

Eigenkapital. Eigene Geldmittel z. B. aus Ersparnissen, Kapitalanlagen oder Sachmitteln (Maschinen, Werkzeuge, Fahrzeuge, Computer usw.). Um einen Kredit von der Bank zu erhalten, sollte der Anteil des Eigenkapitals an der Gesamtsumme (z. B. für eine Investition) nicht unter 20 % liegen.

Finanzierungsplan. Er legt fest, aus welchen Geldquellen Sie das Startkapital aufbringen können.

Förderprogramme. Öffentliche Kredite oder auch nichtrückzahlbare Zuschüsse durch Bund, Länder, EU zur Förderung mittelständischer Unternehmen. Typisch für öffentliche Förderdarlehen sind u. a. günstige Zinsen, lange Laufzeiten und häufig eine rückzahlungsfreie Zeit, bis man mit der Rückzahlung beginnen muss.

Forderungen. Anspruch auf Bezahlung für erbrachte Leistungen.
Gegenteil: **Verbindlichkeiten.**

Franchising. Beim Franchise-Verfahren „vermietet“ ein Franchise-Geber seine Geschäftsidee: Name, Marke, Know-how und Marketing. Gegen Gebühr räumt er dem Franchise-Nehmer das Recht ein, seine Waren und Dienstleistungen zu verkaufen. Er stellt sein komplettes Unternehmenskonzept dem Franchise-Nehmer in einem Handbuch zur Verfügung.

Haftung. Wer im unternehmerischen Leben eine Art Schuldverhältnis eingeht, muss generell für seine Schuld einstehen: Er haftet für seine Schuld. Wer also einen Kredit aufnimmt, muss ihn auf jeden Fall wie vereinbart zurückzahlen oder seiner Bank zumindest – wenn er nicht zahlen kann – seine Sicherheiten überlassen.

Hausbank. Die Bank oder Sparkasse, bei der ein Unternehmen sein Geschäftskonto führt und seine Kredite abwickelt.
Die Hausbank beantragt u. a. Förderkredite für ihre Kunden.



Insolvenz. Wer seine Rechnungen nicht mehr bezahlen kann, ist zahlungsunfähig (= insolvent). Kapitalgesellschaften (z.B. GmbH) müssen spätestens nach drei Wochen bestehender Zahlungsunfähigkeit ohne Aussicht auf Besserung beim Amtsgericht einen Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens stellen.

Investitionen. Darunter fallen Ausgaben für Immobilien, Maschinen, Warenlager, Rohstoffe, Fahrzeuge, Geräte, Büroeinrichtung usw.

Kapitalbedarfsplan. Ermittelt, wie viel Geld man für den Unternehmensstart benötigt.

Kleingründung. Gründung, mit wenig Startkapital, die meist nur dem Gründer selbst einen Arbeitsplatz schafft.

Konkurrenz. Fast jedes Unternehmen auf dem Markt hat Konkurrenten, die ein gleiches oder ähnliches Angebot verkaufen wollen. Konkurrenten auf dem Markt müssen und wollen besser, schneller, preisgünstiger usw. sein als andere. Wichtige Folge ihres Wettbewerbs ist die ausreichende Versorgung der Bevölkerung mit gewünschten Gütern zu möglichst niedrigen Preisen.

Liquidität. Fähigkeit eines Unternehmens, alle seine Zahlungsverpflichtungen rechtzeitig erfüllen zu können. Liquide Mittel (oder: Zahlungsmittelbestand) sind Kassenbestände (Bargeld) und jederzeit verfügbare Bankguthaben oder mögliche Kredite (z.B. Kontokorrentkredit).

Marketing. Umfasst alles, was den Absatz fördert. Es bezeichnet jedes unternehmerische Planen und Handeln, das sich am Markt orientiert. Marketing trägt dazu bei, die Produkte oder Dienstleistungen eines Unternehmens kundenorientiert zu gestalten, anzubieten – möglichst erfolgreicher als die Konkurrenz.

Markt. Auf einem Markt werden laufend Waren und Dienstleistungen angeboten und nachgefragt. Zu den Marktteilnehmern gehören Unternehmen, Verbraucher und die öffentliche Hand. Angebot und Nachfrage entscheiden über die Höhe des Preises.

Nebenerwerbsgründungen. Gründungen von Personen, die „hauptberuflich“ eine feste Arbeitsstelle haben.

Nominalzins. Grundzins für einen Kredit, der keine Gebühren und Nebenkosten enthält.

Rating. Von englisch to rate = jemanden einschätzen, beurteilen: die Beurteilung der voraussichtlichen wirtschaftlichen Fähigkeit eines Kreditnehmers, seinen Zahlungsverpflichtungen termingerecht nachzukommen.

Bei einem Rating macht die Bank oder eine Ratingagentur eine Bestandsaufnahme der Gesamtsituation eines Unternehmens.

Rechtsform. Legt die gesetzlichen Rahmenbedingungen eines Unternehmens fest. Sie bestimmt u.a., welche Handlungsfreiheit Sie als Unternehmer haben, wie viel Startkapital Sie brauchen, wie die Haftung für Sie geregelt ist, wie Ihre Steuern ausfallen, welche Formalitäten Sie beachten müssen und auch, welches Image Ihr Unternehmen hat.

Rentabilität. Mit Ihrer Berechnung kann man den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens beurteilen, indem man den Gewinn mit dem eingesetzten Kapital vergleicht. Ein Kleinunternehmen ist rentabel, wenn es sowohl die privaten Kosten des Unternehmers als auch die unternehmerischen Kosten deckt und zudem einen ausreichenden Gewinn abwirft.

Sicherheiten. Eine Art „Pfand“ für Kredite, die man bei Kreditinstituten aufnimmt (z. B. Lebensversicherungen, Immobilien, Bürgschaften usw.). Wenn man den Kredit nicht zurückzahlen kann, verkauft die Bank ersatzweise diese Sicherheiten, um ihr entliehenes Geld so weit wie möglich zurückzuerhalten.

Tilgung. Rückzahlung einer (meist langfristigen) Schuld in einem Betrag oder in Raten. Der gesamte Rückzahlungsbetrag besteht aus Tilgung und Zinsen. Höhe und Fälligkeit der Raten werden in einem Tilgungsplan festgelegt.

Verbindlichkeiten. Zahlungsverpflichtungen gegenüber Dritten (Zahlungen an Lieferanten, Kredittilgung bei der Bank usw.).

Gegenteil: **Forderungen.**

Vertrieb. Umfasst alle technischen Abläufe, die den Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen betreffen, also den Transport der Produkte oder Dienstleistungen in den Markt und zum Kunden.

Information und Beratung

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit

Dienstbereich Berlin
Scharnhorststr. 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.existenzgruender.de

Das Bürgertelefon des BMWA steht Ihnen zu folgenden Zeiten zur Verfügung (0,12 Euro/Min.)
Montag bis Donnerstag von 8 bis 20 Uhr
und Freitag von 8 bis 12 Uhr

Infotelefon Mittelstand und
Existenzgründung
Tel.: 0 18 05/6 15-0 01

Infotelefon zur Arbeitsmarktpolitik
und -förderung
Tel.: 0 18 05/6 15-0 02

Infotelefon zum Arbeitsrecht
Tel.: 0 18 05/6 15-0 03

Infotelefon zu den Themen
Teilzeit/Altersteilzeit/Mini-Jobs
Tel.: 0 18 05/6 15-0 04

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.de
www.ixpos.de

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle

Frankfurter Straße 29–35
65760 Eschborn
Postfach 51 60
65721 Eschborn
Tel.: 0 61 96/9 08-0
Fax: 0 61 96/9 08-8 00
Internet: www.bafa.de

Bundesagentur für Arbeit

90327 Nürnberg
Regensburger Straße 104
90478 Nürnberg
Tel.: 09 11/1 79-0
Fax: 09 11/1 79-21 23
Internet: www.arbeitsagentur.de

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

Kennedyallee 62–70
(DSL-Gebäude)
53175 Bonn
Tel.: 02 28/3 77-12 57
Fax: 02 28/3 77-12 58
Internet: www.althilftjung.de

Bundesverband der Wirtschaftsberater e.V. (BVW)

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

Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e. V. (BDU)

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

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

Bundesverband der Freien Berufe

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

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

KfW Mittelstandsbank

KfW Mittelstandsbank – Infocenter
Servicetelefon-Nummer: 0 18 01/24 11 24
E-mail: infocenter@kfw-mittelstandsbank.de

Fragen Sie Ihren Steuerberater nach den Betriebsvergleichen der DATEV.

DATEV e.G.
Paumgartnerstr. 6–14
90429 Nürnberg
Tel.: 09 11/2 76-0
Fax: 09 11/2 76-31 96
Internet: www.datev.de

bundesweite gründerinnenagentur

Haus der Wirtschaft
Willi-Bleicher-Str. 19
70174 Stuttgart
Hotline: 01 80/5-22 90 22
Internet: www.gruenderinnenagentur.de

Bundesarbeitsgemeinschaft Schuldnerberatung e. V.

Wilhelmsstr. 11
34117 Kassel
Tel.: 05 61/77 10 93
Fax: 05 61/71 11 26
E-Mail: bag-schuldnerberatung@t-online.de
Internet: www.bag-schuldnerberatung.de

Industrie- und Handelskammern (IHK)

Die Adresse Ihrer zuständigen Industrie- und Handelskammer finden Sie u.a. im örtlichen Telefonverzeichnis.

Eine Übersicht/Zusammenstellung aller IHKn 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 HWKn 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 (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 95-3 04
Internet: www.rkw.de

Internet-Adressen

Wer?	Was?	Wo?
Allgemeine Gründungsinformationen		
Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA)	<ul style="list-style-type: none"> • Informationen zur Existenzgründung, -sicherung und Unternehmensführung • Expertenforum • Online-Programme (z. B. Businessplan) 	www.existenzgruender.de
Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit/ impulse.de	<ul style="list-style-type: none"> • Internet-Akademie (Small-business-academy) • Links zu jeweils wichtigen Experten, Datenbanken, Institutionen etc. 	www.smaba.de
Bundesverband der Wirtschaftsberater (BVW) e.V.	<ul style="list-style-type: none"> • Datenbank mit Adressen von Beratern 	www.bvw-ev.de
Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) e. V.	<ul style="list-style-type: none"> • Datenbank mit Adressen von Unternehmensberatern 	www.bdu.de
Alt hilft Jung e. V.	<ul style="list-style-type: none"> • Seniorberater 	www.althilftjung.de
bundesweite gründerinnenagentur	<ul style="list-style-type: none"> • Zentrale Hotline • Informations-, Beratungs- und Qualifizierungsangebote • Expertinnen-/Expertendatenbank • Kontakt- und Ideenbörse 	www.gruenderinnenagentur.de
Gründungsinformationen der Bundesländer		
Baden-Württemberg	<ul style="list-style-type: none"> • ifex - Initiative für Existenzgründungen und Unternehmensnachfolge 	www.newcome.de
Bayern	<ul style="list-style-type: none"> • Startup in Bayern 	www.startup-in-bayern.de
Brandenburg	<ul style="list-style-type: none"> • AgiL Aufbruch gründen im Land 	www.agil-brandenburg.de
Bremen	<ul style="list-style-type: none"> • BremerExistenzGründungsInitiative 	www.begin24.de
Hamburg	<ul style="list-style-type: none"> • H.E.I. - Hamburger Initiative für Existenzgründungen und Innovationen 	www.hei-hamburg.de
Hessen	<ul style="list-style-type: none"> • setUp-scout 	www.setUp-scout.de
Mecklenburg-Vorpommern	<ul style="list-style-type: none"> • Gründerportal 	www.gruenderportal-mv.de
Nordrhein-Westfalen	<ul style="list-style-type: none"> • GO! Gründungsoffensive NRW 	www.go.nrw.de
Saarland	<ul style="list-style-type: none"> • Saarland Offensive für Gründer (SOG) 	www.sog.saarland.de
Sachsen	<ul style="list-style-type: none"> • SEN – Sächsisches ExistenzgründerNetzwerk 	www.existenzgruendung-sachsen.de
Sachsen-Anhalt	<ul style="list-style-type: none"> • EGO - Existenzgründungsoffensive Sachsen-Anhalt 	www.ego-on.de
Thüringen	<ul style="list-style-type: none"> • Gründerfuchs 	www.gruenderfuchs.de
Arbeitsförderung		
Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA)	<ul style="list-style-type: none"> • Informationen zur Arbeitsmarktpolitik • Informationen zu Hartz IV, ALG-II, Überblick über Arbeitsmarktreform 	www.bmwa.bund.de www.arbeitsmarktreform.de



Wer?	Was?	Wo?
Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA)	<ul style="list-style-type: none"> • Informationen zur Arbeitsmarktpolitik • Informationen zu Hartz IV, ALG-II, Überblick über Arbeitsmarktreform 	www.bmwa.bund.de www.arbeitsmarktreform.de
Bundesagentur für Arbeit	<ul style="list-style-type: none"> • Informationen zu Existenzgründungszuschuss, Überbrückungsgeld, Einstiegsgeld 	www.arbeitsagentur.de
Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung	<ul style="list-style-type: none"> • Sozialgesetzbuch Drittes Buch – Arbeitsförderung 	www.bmgs.bund.de
Ausschreibungen und öffentliche Aufträge		
Bundesausschreibungsblatt	<ul style="list-style-type: none"> • Online-Recherchemöglichkeiten zu ausgeschriebenen öffentlichen Aufträgen 	www.bundesausschreibungsblatt.de
Bundesanzeiger Verlagsges. mbH	<ul style="list-style-type: none"> • Informationen und Daten per Datenabfrage oder als E-Mail Dienst 	www.bundesanzeiger.de
Amtsblatt der Europäischen Union	<ul style="list-style-type: none"> • Europaweite Ausschreibungen 	http://ted.publications.eu.int/official
Brancheninformationen		
Institut für Handelforschung 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.destatis.de
Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH)	<ul style="list-style-type: none"> • Informationen zum Deutschen Handwerk 	www.zdh.de www.bis-handwerk.de
mediafon Beratungsportal	<ul style="list-style-type: none"> • Beratungsservice für Selbstständige in Medienberufen, aus Kunst und Literatur 	www.mediafon.net
Bundesverband der Freien Berufe	<ul style="list-style-type: none"> • Informationen und Links für Existenzgründer 	www.freie-berufe.de
Export/Außenwirtschaft		
Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit	<ul style="list-style-type: none"> • IXPOS – Das Außenwirtschaftsportal 	www.ixpos.de
Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai)	<ul style="list-style-type: none"> • Umfangreiches Informationsangebot 	www.bfai.com
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 	www.bmwa.bund.de
KfW Mittelstandsbank	<ul style="list-style-type: none"> • KfW Mittelstandsbank-Programme 	www.kfw-mittelstandsbank.de
Franchise		
Deutscher Franchise-Verband e.V.	<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.dfnv.de
nexxt-Franchisebörse	<ul style="list-style-type: none"> • Franchisesysteme, die von der KfW geprüft sind 	www.nexxt.org



Wer?	Was?	Wo?
Gesundheit und Arbeitsschutz		
RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V.	<ul style="list-style-type: none"> Existenzgründung: gesund und sicher starten 	www.guss-net.de
Unternehmensnachfolge		
nexxt – Initiative Unternehmensnachfolge	<ul style="list-style-type: none"> Veranstaltungen, Unternehmensbörse, Planungshilfen zur Unternehmensnachfolge 	www.nexxt.org
Weiterbildung		
KURS Aus- und Weiterbildungsangebote	<ul style="list-style-type: none"> Größte Online-Datenbank über Aus- und Weiterbildungsangebote 	www.arbeitsagentur.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
StartUp-Wettbewerb	<ul style="list-style-type: none"> Bundesweit größter, alle Branchen umfassender Gründungswettbewerb 	www.startup-initiative.de
Förderkreis Gründungs-Forschung e. V. (FGF)	<ul style="list-style-type: none"> Übersicht Businessplan- und Gründerwettbewerbe 	www.fgf-ev.de
Kriseninformationen		
Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA)	<ul style="list-style-type: none"> Online-Experten-Forum 	www.aus-fehlern-lernen.info
Bundesarbeitsgemeinschaft Schuldnerberatung e.V.	<ul style="list-style-type: none"> Adressen von Schuldnerberatungsstellen Informationen zum Insolvenzrecht 	www.bag-schuldnerberatung.de
KfW-Mittelstandsbank	<ul style="list-style-type: none"> Übersicht der „Runden Tische“ 	www.kfw-mittelstandsbank.de

Bestellfax

An das
Bundesministerium für Wirtschaft
und Arbeit
Referat Kommunikation und Internet (LP4)
11019 Berlin

Bestelladresse:
Postfach 30 02 65, 53182 Bonn
Bestelltel.: 0 18 88/6 15-41 71
Bestellfax: 02 28/42 23-4 62

Bestell- und Downloadmöglichkeit im
Internet: www.existenzgruender.de

Name/Vorname _____

Straße/Hausnummer _____

PLZ/Ort _____

Telefonnummer für evtl. Rückfragen _____

Abweichende Versandanschrift _____

- | | | |
|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit | <input type="checkbox"/> Nr. 7 „Rentabilität und Kapitalbedarf“ | <input type="checkbox"/> Nr. 28 „Preisgestaltung“ |
| <input type="checkbox"/> nexxt – Unternehmensnachfolge | <input type="checkbox"/> Nr. 8 „Verhandlungen“ | <input type="checkbox"/> Nr. 29 „Internet“ |
| <input type="checkbox"/> Arbeitsheft „Früherkennung von Chancen und Risiken“ | <input type="checkbox"/> Nr. 9 „Export“ | <input type="checkbox"/> Nr. 30 „Aus- und Weiterbildung“ |
| <input type="checkbox"/> CD-ROM „Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen“ | <input type="checkbox"/> Nr. 10 „Gründungen durch Migranten“ | <input type="checkbox"/> Nr. 31 „Liquidität“ |
| <input type="checkbox"/> Tipps zur Existenzgründung für Künstler und Publizisten | <input type="checkbox"/> Nr. 11 „Kooperationen“ | <input type="checkbox"/> Nr. 32 „Beratung“ |
| <input type="checkbox"/> Wirtschaftliche Förderung | <input type="checkbox"/> Nr. 12 „Hochschulabsolventen“ | <input type="checkbox"/> Nr. 33 „Rechtsformen“ |
| <input type="checkbox"/> Innovationsförderung | <input type="checkbox"/> Nr. 13 „Leasing“ | <input type="checkbox"/> Nr. 34 „Steuern“ |
| <input type="checkbox"/> Die ERP-Programme | <input type="checkbox"/> Nr. 14 „Insolvenz und Neustart“ | <input type="checkbox"/> Nr. 35 „Recht und Verträge“ |
| <input type="checkbox"/> Weltweit aktiv | <input type="checkbox"/> Nr. 15 „Personal“ | <input type="checkbox"/> Nr. 36 „Anmeldungen und Genehmigungen“ |
| <input type="checkbox"/> Publikationsübersicht | <input type="checkbox"/> Nr. 16 „Arbeitslosigkeit“ | <input type="checkbox"/> Nr. 37 „Kunden gewinnen“ |
| GründerZeiten | <input type="checkbox"/> Nr. 17 „Gründungskonzept“ | <input type="checkbox"/> Nr. 38 „Buchführung“ |
| <input type="checkbox"/> Nr. 1 „Existenzgründung in Deutschland“ | <input type="checkbox"/> Nr. 18 „Förderungsmanagement“ | <input type="checkbox"/> Nr. 39 „Gründungsideen entwickeln“ |
| <input type="checkbox"/> Nr. 2 „Existenzgründerinnen“ | <input type="checkbox"/> Nr. 19 „Arbeits- und Gesundheitsschutz“ | <input type="checkbox"/> Nr. 40 „Patente, Schutzrechte“ |
| <input type="checkbox"/> Nr. 3 „Forschung und Entwicklung“ | <input type="checkbox"/> Nr. 20 „Marketing“ | <input type="checkbox"/> Nr. 41 „Persönliche Absicherung“ |
| <input type="checkbox"/> Nr. 4 „Franchising“ | <input type="checkbox"/> Nr. 21 „Risikokapital“ | <input type="checkbox"/> Nr. 42 „Standortwahl“ |
| <input type="checkbox"/> Nr. 5 „Umweltschutz“ | <input type="checkbox"/> Nr. 22 „Krisenmanagement“ | <input type="checkbox"/> Nr. 43 „Netzwerke für Gründer“ |
| <input type="checkbox"/> Nr. 6 „Gründungsfinanzierung“ | <input type="checkbox"/> Nr. 23 „Controlling“ | <input type="checkbox"/> Nr. 44 „Kleingründungen“ |
| | <input type="checkbox"/> Nr. 24 „Betriebliche Versicherungen“ | <input type="checkbox"/> Nr. 45 „Freie Berufe“ |
| | <input type="checkbox"/> Nr. 25 „Kostenrechnung“ | <input type="checkbox"/> Nr. 46 „Unternehmensbewertung/Rating“ |
| | <input type="checkbox"/> Nr. 26 „Brancheninformationen“ | <input type="checkbox"/> Nr. 47 „Qualitätsmanagement“ |
| | <input type="checkbox"/> Nr. 27 „Sicherheiten und Bürgschaften“ | <input type="checkbox"/> Nr. 48 „Handwerk“ |



Zufrieden? – Ihre Meinung ist uns wichtig!

Fragebogen bitte senden an:

Bundesministerium für Wirtschaft
und Arbeit
Referat Kommunikation und Internet (LP4)
11019 Berlin

oder per FAX an:

018 88/615-52 08

1. Wie gefällt Ihnen die Broschüre „Ich-AG und andere Klein Gründungen“ 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

Begleit-CD-ROM: 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.



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.