

HÄUFIG GESTELLTE FRAGEN (FAQ) IM ZUSAMMENHANG EINER EXISTENZGRÜNDUNG



**VON
UNTERNEHMENSBERATER
TOBIAS KAFURKE**

Inhaltsverzeichnis

Orientierung und Beratung.....	5
Welche Schritte sind notwendig, um das Ziel Selbständigkeit zu erreichen?	5
Welche beruflichen Ziel-Vorstellungen möchte ich verwirklichen? Ist die berufliche Selbständigkeit für meine Lebensplanung erstrebenswert?	5
Wie stelle ich fest, ob ich mich als Unternehmer eigne?	6
Muss ich mich vor einer Existenzgründung zwingend beraten lassen?	6
Wer informiert über Existenzgründungsberatung? Wo finde ich Namen von Ansprechpartnerinnen und -partnern, die mir bei meinem Vorhaben Hilfestellung leisten können?	7
Wie bereite ich mich auf ein Erstgespräch im Rahmen einer Existenzgründungsberatung vor?	7
Wozu brauche ich ein Konzept? Was beinhaltet ein Konzept?	7
Formale Voraussetzungen.....	7
Darf ich neben meinem abhängigen Arbeitsverhältnis ein Unternehmen gründen, d.h. in Form einer nebenberuflichen Selbständigkeit?	7
Muss ich Mitglied einer Berufsgenossenschaft werden?	8
Wann muss ich mein Unternehmen ins Handelsregister eintragen lassen?	8
Muss ich Mitglied bei der IHK oder HWK werden? Wie melde ich mich an?	8
Welche formalen Voraussetzungen muss ich erfüllen, um z.B.	9
Gaststätte.....	9
Einzelhandel	9
Reisegewerbe	9
Qualifikation, Ausbildung, Fort- und Weiterbildung	10
Ich habe keine Ausbildung bzw. will mich nicht in meinem erlernten Beruf selbständig machen. Geht das überhaupt? Kann ich mich mit jedem Beruf selbständig machen? Brauche ich eine spezielle Ausbildung, Zulassung?	10
Wie kann ich meine unternehmerischen Defizite ausgleichen? An wen kann ich mich mit Fragen zu meiner spezifischen Weiterbildung wenden?	10
Welches kaufmännische Wissen benötige ich?	10
Welche Kurse sollte ich besuchen?	11
Betriebswirtschaftliche Zahlen	11
Woher bekomme ich Informationen zur Umsatzermittlung?	11
Was sind Betriebskosten?	11
Was sind kalkulatorische Kosten?	12
Wie berechne ich meinen Mindestumsatz?	12
Wie kann ich meinen Gewinn ermitteln?	12
Was sind Investitionen?	13
Warum ist ein Liquiditätsplan wichtig?	13
Wie erstelle ich eine Übersicht über wichtige laufende Kosten?	14
Finanzierung	16
Was ist eine Hausbank?	16
Wie finanziere ich meine Gründung?	16
Was wird von den Kreditinstituten als "Sicherheit" angesehen? Muss mein Ehepartner mithaften?	16
Wie bereite ich mich am besten auf ein Bankgespräch vor? Sollte ich meine Beraterin bzw. meinen Berater zum Bankgespräch mitnehmen?	16
Muss ich mich steuerlich beraten lassen, um die für die Bank notwendigen Unterlagen zu erstellen? ..	17
Standortkriterien	17
Wo mache ich mich am besten selbständig? Welche Standortfaktoren sind für mein geplantes Unternehmen wichtig?	17
Wer gibt mir Informationen zu meinen geplanten Standorten?	17
Wie finde ich geeignete Gewerberäume?	17
Wie kann ich meine Privatwohnung gewerblich nutzen? Muss ich dies dem Vermieter melden?	18

Rechtsformwahl	18
Soll ich mich besser alleine oder mit einer Partnerin oder einem Partner selbständig machen?	18
Welche Rechtsform soll ich wählen?	19
Wer kann mich bei der Wahl der Rechtsform beraten?	19
Worin liegt der Unterschied zwischen einem Kaufmann und einem Kleingewerbetreibenden?	19
Welche Kosten kommen bei der Gründung einer GmbH auf mich zu?	19
Was bedeutet für mich als Einzelunternehmer die unbegrenzte Haftung, mit der ich mit meinem Privatvermögen hafte?	19
Die freiberufliche Tätigkeit.....	20
Was ist der Unterschied zwischen freiberuflicher und gewerblicher Tätigkeit? Wann bin ich Freiberufler, wann Gewerbetreibender?	20
Welche Vor- und Nachteile hat eine freiberufliche Tätigkeit?	20
Wer hilft mir bei der Zuordnung bzw. entscheidet in kritischen Fällen, ob ich Freiberufler oder Gewerbetreibender bin?	21
Gewerbeanmeldung	21
Wann muss ich mein Gewerbe anmelden?	21
Wo melde ich das Gewerbe an?	21
Wie viel kostet die Gewerbeanmeldung?	21
Was benötige ich zur Gewerbeanmeldung?	22
Wie viel kostet eine Reisegewerbekarte?	22
Bereich Handwerk	22
Wobei kann mich die Handwerkskammer unterstützen?	22
Worin liegt der Unterschied zwischen Vollhandwerk und handwerksähnlichen Tätigkeiten?	22
Was sind die Voraussetzungen für die Eintragung in die Handwerksrolle?	23
Bereich Steuern	23
Welche Steuern kommen auf mein Unternehmen zu? Wie hoch ist die Gewerbesteuer?	23
Kann ich gründungsbedingte Kosten in der Vorlaufphase absetzen?	23
Wie viel kostet eine Steuer- oder Unternehmensberatung?	23
Wer kann mir eine gute Steuerberaterin oder einen guten Steuerberater empfehlen?	24
Bereich Versicherungen	24
Welche Versicherungen muss ich zu meinem persönlichen Schutz abschließen?	24
Krankenversicherung	24
Altersvorsorge	24
Welche betrieblichen Versicherungen brauche ich?	25
Ist die finanzielle Absicherung im Alter jetzt schon überschaubar und planbar?	25
Bereich Marketing.....	26
Wie kann ich herausfinden, ob meine Geschäftsidee am Markt Chancen hat? Woher weiß ich, ob mein Angebot, meine Dienstleistung, mein Produkt sich verkauft?	26
Wie erfahre ich, welcher Preis für mein Produkt angemessen ist?	26
Wie lerne ich meine Konkurrenz kennen? Was muss ich in jedem Fall über meine Konkurrenz wissen?	27
Kann mir meine Konkurrenz auch hilfreich sein?	27
Wie mache ich mögliche Kunden auf mein Angebot aufmerksam?	28
Bereich Beteiligung und Franchising	28
Wann kann eine Beteiligung an einem bestehenden Unternehmen gefördert werden?	28
Was ist Franchising?	28
Wie erfahre ich, ob Verträge von Franchise-Gebern seriös sind?	28
Förderung durch das Arbeitsamt.....	29
Wie kann mich das Arbeitsamt bei meiner Existenzgründung unterstützen?	29
Kann mich das Arbeitsamt bei der Qualifizierung zur Selbständigkeit durch die Übernahme von Seminarkosten unterstützen?	29

Existenzgründungsförderung	29
Gibt es Möglichkeiten einen Zuschuss zu den Beratungskosten zu erhalten?	29
Gibt es Finanzierungshilfen, Kredite oder Zuschüsse für Gründerinnen?	29
Welche Fördermöglichkeiten gibt es zur Überbrückung der Anlaufphase?	29
Wie viel Eigenkapital benötige ich mindestens, um Fördermittel zu beantragen? Reicht mein Eigenkapital zur Existenzgründung aus?	30
Ich habe kein Privatvermögen, mit dem ich den für meine Gründung notwendigen Kredit absichern könnte. Gibt es Möglichkeiten, dass das Land oder der Bund eine solche Besicherung übernimmt? ...	30
Wo kann ich öffentliche Fördermittel beantragen?	30
Was kann ich tun, wenn meine Hausbank keine öffentlichen Fördermittel für mich beantragen will?	30
Ist eine bereits erfolgte Gewerbeanmeldung oder ein abgeschlossener Mietvertrag förderschädlich? ..	30
Welche Unterlagen sind zur Beantragung öffentlicher Förderkredite zu erstellen	30
Ich möchte einen Betrieb gemeinsam mit einer Partnerin oder einem Partner aufbauen. Können solche Gemeinschaftsgründungen auch mit öffentlichen Mitteln gefördert werden?	31
Werden auch "nebenberufliche" Existenzgründungen durch Förderprogramme gefördert?	31

Allgemeine Vorbemerkung:

Die nachstehenden Informationen wurden nach bestem Wissen und Gewissen bereitgestellt. Trotz sorgfältiger Recherche und Prüfung kann aufgrund sich ständig ändernder Gesetzgebung und Rechtsprechung jedoch keine rechtsverbindliche Haftung für Sach-, Vermögens-, Personen- und andere Schäden übernommen werden.
Die bereitgestellten Informationen dienen ausschließlich der eigenen Information und dürfen weder entgeltlich noch unentgeltlich an Dritte weitergegeben werden.

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verfassers unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen und Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Celle, im Januar 2001
Tobias Kafurke

Personal- und Unternehmensberatung Tobias Kafurke
Fritschstraße 6 A D – 29229 Celle
Telefon: (05086) 955 031 Telefax: (05086) 955 019
E-Mail: TKafurke@t-online.de ToKa im Internet: <http://www.toka-beratung.de>

Orientierung und Beratung

Welche Schritte sind notwendig, um das Ziel Selbständigkeit zu erreichen?

Hier kann man drei Phasen unterscheiden:

- Die Vorphase
- Die Konzeptphase
- Die Durchführungs- und Realisierungsphase

Die Vorphase ist gekennzeichnet durch Überlegungen zur Motivation, den persönlichen Voraussetzungen und der Entwicklung der Geschäftsidee.

In der Konzeptphase sollte man sich genauer mit der Geschäftsidee befassen:

Hier sollten die Information und Beratung an erster Stelle stehen. Das Unternehmenskonzept sollte detailliert ausgearbeitet werden. Der voraussichtlichen Kapitalbedarf sollte ermittelt werden. Es sollte überlegt werden wo das Unternehmen gegründet werden soll.

In dieser Phase sollte darüber hinaus die endgültige Entscheidung getroffen werden, ob gegründet werden soll oder man sich von der Idee verabschiedet.

In der Durchführungs- und Realisierungsphase werden konkrete Schritte eingeleitet und das Unternehmen gegründet. Es sollten sich während diese Phase die fehlenden Fachkenntnisse angeeignet werden. Beantragen Sie die nötigen Genehmigungen. Nun kommen auch die Verhandlungen mit

- Behörden,
- Kreditinstituten,
- Zulieferern,
- Versicherungen,
- Kundinnen und Kunden,
- etc.

Jetzt sollten auch die Förderanträge gestellt werden.

Welche beruflichen Ziel-Vorstellungen möchte ich verwirklichen? Ist die berufliche Selbständigkeit für meine Lebensplanung erstrebenswert?

Folgende Motive sollten Sie sehr gründlich prüfen:

- Ich habe eine gute Geschäftsidee, die ich verwirklichen möchte.
- Ich wünsche mir mehr Verantwortung.
- Ich habe unternehmerischen Tatendrang.
- Ich suche eine Alternative zur Arbeitslosigkeit bzw. zu meiner jetzigen Tätigkeit.
- Ich wünsche mir bessere berufliche Entwicklungsmöglichkeiten.
- Ich wünsche mir Erfolgserlebnisse und mehr Selbstverwirklichung.

Hilfestellungen vor der Entscheidung zur beruflichen Selbständigkeit können durch

- Orientierungsseminare,
- Beratungsstellen,

- Gespräche mit Unternehmern,
- Gespräche mit Unternehmensberatern
- und Erfahrungsberichte

gegeben werden.

Wie stelle ich fest, ob ich mich als Unternehmer eigne?

Sie sollten folgende Fragen für sich positiv beantworten können:

- Kann ich Stress verkraften?
- Besitze ich Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen?
- Bin ich bereit, mich auf Risiken einzulassen?
- Kann ich Verkaufs-/Akquisitionsgespräche führen?
- Bin ich kontaktfreudig?
- Bin ich bereit, auf Freizeit zu verzichten?
- Kann ich die zeitlichen Anforderungen des Geschäftslebens mit meinen familiären Verpflichtungen in Einklang bringen?
- Welche privaten Lebensumstände beeinflussen mein Vorhaben? Welche Maßnahmen können/müssen zur Vereinbarung meiner privaten Lebensumstände mit meiner geplanten selbständigen Tätigkeit getroffen werden?

Kinder, die (absehbare) Pflegebedürftigkeit von Angehörigen und andere private Verpflichtungen können Ihre Existenzgründung beeinträchtigen.

Vor dem Start in die Selbständigkeit sollten Sie daher Ihre familiären Verpflichtungen überdenken und eine Umverteilung der Zuständigkeiten in der Familie erwägen und ggf. schon organisieren. Die Inanspruchnahme externer Dienstleistungen kann zusätzlich Entlastung bringen.

Vorher sind die entstehenden Kosten zu kalkulieren.

Folgende Checkliste kann bei der Planung helfen:

- Sind meine Kinder während meiner Abwesenheit betreut, auch wenn ich mit kurzfristigen Anforderungen konfrontiert werde?
- Welche Kosten entstehen durch zusätzliche Kinderbetreuung?
- Wer unterstützt mich bei der Haushaltsführung?
- Ist eine Umverteilung der Zuständigkeiten in der Familie möglich?
- Welche private Dienstleistung kann/muss ich hinzukaufen?
- Welche Kosten entstehen dadurch?
- Kann es in absehbarer Zeit einen Pflegefall in meiner Familie geben?
- Welche zeitlichen, finanziellen und psychischen Belastungen werden dadurch entstehen?
- Wo finde ich dazu Unterstützung?

Muss ich mich vor einer Existenzgründung zwingend beraten lassen?

Es gibt keinen Beratungszwang, wenn Sie sich beruflich selbständig machen wollen. Jedoch hat es viele Vorteile, sich von außenstehenden Dritten beraten zu lassen. Bei einer Beratung können Sie viele Fragen im Vorfeld klären. Es lässt sich nachweisen, dass Gründerinnen und Gründer, die sich vor und während der Gründungsphase beraten lassen, erfolgreicher sind und am Markt länger bestehen.

Wer informiert über Existenzgründungsberatung? Wo finde ich Namen von Ansprechpartnerinnen und -partnern, die mir bei meinem Vorhaben Hilfestellung leisten können?

Es eine Vielzahl unterschiedlicher Beratungsstellen für Existenzgründerinnen und -gründer. Existenzgründungsberatungen werden z.B. durchgeführt von

- den Industrie- und Handelskammern,
- den Handwerkskammern,
- den Wirtschaftsförderungsämtern und -gesellschaften,
- den Fachverbänden,
- Unternehmensberatungen,
- Gründer- und Technologiezentren

Wie bereite ich mich auf ein Erstgespräch im Rahmen einer Existenzgründungsberatung vor?

Skizzieren Sie Ihr Konzept vor dem Gespräch schriftlich. Neben einer groben Darstellung Ihrer Geschäftsidee sollten Sie auf Ihre Motivation zur Existenzgründung und die für Sie damit verbundenen Ziele eingehen, Ihre persönliche Situation erläutern sowie Ihre persönlichen und fachlichen Fähigkeiten und Ihre finanzielle Situation darstellen.

Wozu brauche ich ein Konzept? Was beinhaltet ein Konzept?

Ein Konzept ist sinnvoll und notwendig für Sie selbst,

- damit Sie eine Basis für Ihre weiteren Schritte, zur Erfolgskontrolle und zur Vermeidung von Misserfolgen haben,
- für das Gespräch mit Ihrer Beraterin bzw. Ihrem Berater,
- für die Bank als Grundlage bei der Beantragung öffentlicher Fördermittel,
- für mögliche Geschäftspartnerinnen und -partner zur Information.

Ihr Konzept sollte eine Kurzdarstellung des Gründungsvorhabens, Ihre fachlichen und kaufmännischen Qualifikationen, eine Markteinschätzung und Konkurrenzanalyse, eine Standortbeschreibung, mögliche Geschäftsverbindung und einen Finanzplan enthalten.

Sie sollten darin plausibel darlegen, wie Sie Ihre Unternehmensgründung planen und mit welchem finanzieller Aufwand dafür erforderlich ist. Erklären Sie welche Einzelziele Sie mit welchen Schritten angehen wollen und in welchem Zeitrahmen Sie Ihre Erfolge und damit die Tragfähigkeit erwarten.

Formale Voraussetzungen

Darf ich neben meinem abhängigen Arbeitsverhältnis ein Unternehmen gründen, d.h. in Form einer nebenberuflichen Selbständigkeit?

Eine Unternehmensgründung neben Ihrem abhängigen Beschäftigungsverhältnis ist grundsätzlich möglich. Jedoch müssen Sie sich Ihre nebenberufliche Tätigkeit von Ihrer Arbeitgeberin bzw. Ihrem Arbeitgeber genehmigen lassen. Diese bzw. dieser kann Ihnen die unternehmerische Tätigkeit verbieten, wenn Sie in ihrem bzw. seinem Bereich ein Konkurrenzunternehmen gründen oder wenn Sie wegen Ihres selbständigen Engagements Ihre Arbeitnehmerpflichten vernachlässigen – oder Gefahr besteht, dass dies geschehen könnte.

Sind Sie im öffentlichen Dienst beschäftigt, so muss Ihnen Ihr Dienstherr Ihre Nebentätigkeit ausdrücklich genehmigen. Hierbei darf Ihre Arbeitsleistung i.d.R. acht Stunden in der Woche nicht übersteigen.

Beachten Sie, dass sich gewerbliche Nebentätigkeiten auf die gesetzliche Krankenversicherung (GKV) auswirken können. Obwohl die Voraussetzungen stark vom Einzelfall abhängig sind, ist hierbei im allgemeinen der Umfang Ihrer selbständigen Tätigkeit ausschlaggebend. Ihre GKV wird prüfen, ob Sie als Arbeitnehmer haupt- oder nebenberuflich arbeiten. Wenn Sie eine zusätzliche versicherungspflichtige Arbeitskraft einstellen, wird zumeist eine hauptberufliche Tätigkeit angenommen. Informationen erhalten Sie bei Ihrer GKV.

Muss ich Mitglied einer Berufsgenossenschaft werden?

Jedes gewerbliche Unternehmen, das Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt, muss bei der Berufsgenossenschaft, der Trägerin der gesetzlichen Unfallversicherung, angemeldet werden. Sofern Sie nicht als Freiberuflerin tätig sind, wird mit Ihrer Gewerbeanmeldung auch die zuständige Berufsgenossenschaft informiert. Falls sich innerhalb von 6 Wochen nach Ihrer Gewerbeanmeldung die Berufsgenossenschaft nicht mit Ihnen in Verbindung setzt, sind Sie verpflichtet, Ihre Unternehmensgründung bei der Berufsgenossenschaft selbst anzuzeigen.

In manchen Branchen besteht die gesetzliche Pflichtversicherung auch für die Unternehmerin bzw. den Unternehmer selbst, nicht nur für deren Beschäftigte.

Über diese Vorschriften sowie über die für Sie zuständige Berufsgenossenschaft sollten Sie sich beim Fachverband Ihrer Branche erkundigen.

Wann muss ich mein Unternehmen ins Handelsregister eintragen lassen?

Nicht jeder Gewerbebetrieb muss mit der Gründung ins Handelsregister eingetragen werden.

Man unterscheidet zwischen kaufmännischen Geschäftsbetrieben und Kleingewerbetreibenden. Ob Sie zu der einen oder anderen Gruppe gehören, hängt von Ihrem Vorhaben ab.

Grundlegende Kriterien sind u.a. die Höhe des Umsatzes und die Anzahl der Beschäftigten. Nur für Kaufleute besteht eine Eintragungspflicht.

Kleingewerbetreibende, also Unternehmen, die nach Art und Umfang keinen kaufmännischen Geschäftsbetrieb erfordern, können sich *auf Wunsch* ins Handelsregister eintragen lassen. Sie haben eine Wahlmöglichkeit. Mit Eintragung ins Handelsregister gelten für sie die gleichen Rechte und Pflichten wie für kaufmännische Geschäftsbetriebe.

Muss ich Mitglied bei der IHK oder HWK werden? Wie melde ich mich an?

Mit der Anmeldung Ihres Gewerbes sind Sie gemäß IHK-Gesetz bzw. Handwerksordnung automatisch Mitglied der örtlichen Kammer. Wenn die HWK für Sie zuständig ist, müssen Sie sich erst dort anmelden und dann Ihr Gewerbe. Bei der IHK ist das Verfahren umgekehrt. Sie melden erst Ihr Gewerbe an. Die IHK erhält automatisch eine Durchschrift Ihrer Gewerbeanmeldung.

Die IHKn und HWKn sind Körperschaften des öffentlichen Rechts und haben die Aufgabe, die Wirtschaft ihres Bezirks zu fördern und die Gesamtbelange aller Wirtschaftsbereiche/des Handwerks wahrzunehmen.

Die HWKn und IHKn finanzieren sich aus Beiträgen, Gebühren und Entgelten für Dienstleistungen.

Der Kammerbeitrag ist nach der Leistungsfähigkeit der Mitgliedsunternehmen gestaffelt. Die Beitragshöhe setzt sich aus einem Grundbeitrag und einer Umlage oder einem Zusatzbeitrag zusammen. Diese sind von der Höhe Ihres Unternehmensgewinns abhängig.

Welche formalen Voraussetzungen muss ich erfüllen, um z.B.

- eine Gaststätte zu eröffnen?
- ein Einzelhandelsgeschäft zu eröffnen?
- ein Reisegewerbe anzumelden?
- mich als Immobilien- und Finanzmaklerin niederzulassen?

Gaststätte

Das Gaststättengewerbe unterliegt dem Gaststättengesetz und den je nach Bundesland variierenden Verordnungen. Für den Betrieb einer Gaststätte, eines Beherbergungsbetriebes, einer Trinkhalle oder Imbissstube benötigen Sie eine Gaststättenkonzession.

Ihre Gaststätte oder Ihr Hotel muss die gesetzlichen Anforderungen an sanitäre Einrichtungen, Umkleieräume und die Küche erfüllen. Sowohl Sie als auch Ihre Angestellten brauchen einen Gesundheitspass des Gesundheitsamtes. Sie selbst müssen einen Zuverlässigkeitsnachweis erbringen und an einer lebensmittel- und hygienerechtlichen Unterweisung der IHK teilnehmen. Die Konzession ist personen-, betriebsart- und raumbezogen und nicht übertragbar.

Einzelhandel

Zur Führung bestimmter Einzelhandelsgeschäfte - wie Drogerie, Reformhaus, Waffen- oder Arzneimittelverkauf - benötigen Sie einen Sachkundenachweis. Um diesen zu erhalten, müssen Sie bei den Kammern eine Sachkundeprüfung ablegen.

Reisegewerbe

Das Reisegewerbe wird außerhalb einer gewerblichen Niederlassung - z.B. als Hausverkauf oder mit Straßenständen betrieben. Für die Ausübung eines Reisegewerbes ist eine besondere Erlaubnis (Reisegewerbekarte) beim Gewerbeamt einzuholen. Sowohl Sie als Unternehmer als auch Ihre Angestellten müssen eine Reisegewerbekarte beantragen und mit sich führen. Voraussetzung zu deren Erteilung ist, dass Sie in geordneten Vermögensverhältnissen leben und laut polizeilichem Führungszeugnis strafrechtlich nicht in Erscheinung getreten sind.

Reisegewerbekartenfreie Tätigkeiten sind u.a.:

- der Verkauf von Druckschriften und Blindenwaren, der Verkauf eigener landwirtschaftlicher Erzeugnisse, die gelegentliche Veranstaltung von Messen oder Ausstellungen, die Vermittlung von Versicherungs- oder Bausparverträgen.

Immobilien- und Finanzmaklerin

Das Wohnungs- und Grundstücksmakeln gehört ebenso wie die Kredit- und Finanzierungsvermittlung zu den erlaubnispflichtigen Tätigkeiten.

Vor der Erteilung der Erlaubnis wird Ihre persönliche und wirtschaftliche Zuverlässigkeit - durch ein polizeiliches Führungszeugnis - überprüft. Als Makler müssen Sie sich bis zum Ablauf des Folgejahres durch eine Wirtschaftsprüferin bzw. einen -prüfer oder eine Steuerberaterin bzw. einen -berater prüfen lassen.

Falls der Prüfungsbericht fachliche Mängel dokumentiert, kann Ihnen die Gewerbeerlaubnis entzogen werden.

Qualifikation, Ausbildung, Fort- und Weiterbildung

Ich habe keine Ausbildung bzw. will mich nicht in meinem erlernten Beruf selbständig machen. Geht das überhaupt? Kann ich mich mit jedem Beruf selbständig machen? Brauche ich eine spezielle Ausbildung, Zulassung?

Sie haben das Recht, den Beruf oder die gewerbliche Tätigkeit Ihrer Wahl auszuüben. Die Freiheit der Berufswahl gilt jedoch nicht uneingeschränkt. Für einige Berufe brauchen Sie fachliche Qualifikationen oder Zulassungen, z. B. im Vollhandwerk, als Arzt oder zum Betrieb von Schankwirtschaften oder Taxiunternehmen.

Berufsausbildung und -erfahrung sowie Branchenkenntnisse sind sehr wichtig für eine erfolgreiche Gründung.

Klären Sie die fachlichen Voraussetzungen und die genauen Anforderungen Ihrer Tätigkeit, besonders wenn Sie nicht im erlernten Beruf gründen wollen.

Nutzen Sie Auskünfte von Berufsverbänden, Institutionen und Behörden. Lesen Sie Fachzeitschriften und besuchen Sie Messen.

Voraussetzung für die Beantragung öffentlicher Finanzierungshilfen ist, dass Sie über fachliche und kaufmännische Kenntnisse verfügen.

Wie kann ich meine unternehmerischen Defizite ausgleichen? An wen kann ich mich mit Fragen zu meiner spezifischen Weiterbildung wenden?

Machen Sie ein Praktikum in Ihrer zukünftigen Branche.

Nehmen Sie Kontakt zu den Berufsverbänden, der IHK, der HWK, einem Unternehmensberater/Personalberater sowie den Wirtschaftsförderungsämtern und -gesellschaften auf und lassen Sie sich über Ihre Weiterbildungsmöglichkeiten beraten.

Informieren Sie sich über Qualifizierungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten, die Ihr Fachwissen auffrischen oder ergänzen, auch beim Arbeitsamt oder bei Ihrer Volkshochschule.

Welches kaufmännische Wissen benötige ich?

Kaufmännisches Rüstzeug ist für Ihren Unternehmenserfolg unentbehrlich. Sie benötigen Grundkenntnisse im kaufmännischen Rechnungswesen, denn Sie müssen die grundlegenden betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge verstehen und interpretieren können. Daher ist es unerlässlich, bereits vor der Gründung Buchführungs- und Geschäftsführungskurse zu besuchen, die sich speziell an Gründerinnen und Gründer von Unternehmen richten. Dort können Sie auch Grundkenntnisse in Preiskalkulation, Marketing und Controlling erwerben.

Welche Kurse sollte ich besuchen?

Grundsätzlich hängt dies von Ihren individuellen Kenntnissen und Fähigkeiten ab. Bei geschäftlichen Besprechungen sind Verhandlungsgeschick und rhetorische Sicherheit sehr gefragt. Wenn Sie Angestellte haben, sollten Sie über die Fähigkeit verfügen, Personal zu führen und zu motivieren. Besuchen Sie Buchführungs- und Geschäftsführungskurse.

Informieren Sie sich über die Weiterbildungsangebote der Beratungsstellen, der örtlichen Volkshochschule und anderer Bildungsinstitute. Vielerorts gibt es ein breites Angebot an Existenzgründungsseminaren, Akquisitions- und Kommunikationstrainings etc.

Betriebswirtschaftliche Zahlen

Woher bekomme ich Informationen zur Umsatzermittlung?

Eine plausible Umsatzplanung ist nicht einfach, denn Sie müssen verschiedene Faktoren, wie den Einfluss der Konkurrenz, den Standort, branchenspezifische Vergleichswerte, aber auch Ihre betrieblichen Kapazitäten berücksichtigen. Für viele Branchen gibt es Betriebsvergleichszahlen, die Sie Ihren Planungen zugrunde legen können.

Vergleichsdaten und wichtige Informationen erhalten Sie bei:

- Industrie- und Handelskammern (für alle Branchen),
- Handwerkskammern (für alle Gewerke),
- Fachkammern (z.B. Rechtsanwaltskammer, Ärztekammer),
- Fachverbänden (z.B. Psychologenverband, Hotel- und Gaststättenverband),
- Institut für Handelsforschung in Köln,
- Börsenverein des Deutschen Buchhandels,
- Unternehmensberatern,
- BBE (Betriebsberatung Einzelhandel).

Marktdaten erhalten Sie bei den IHKn und HWKn, Wirtschaftsförderungsämtern und -gesellschaften, Technologiezentren, Fachverbänden, statistischen Ämtern, Datenbanken und Forschungsinstituten. Auch bei Banken und Sparkassen gibt es für verschiedene Branchen Informationsmaterial. Darüber hinaus kann Ihnen auch Ihr Unternehmensberater/Existenzgründungsberater weiterhelfen.

Was sind Betriebskosten?

Zu den Betriebskosten gehören die laufenden Kosten, die in Ihrem Unternehmen anfallen, und zwar alle Aufwendungen, die im Zusammenhang mit der Ausübung Ihrer selbständigen Tätigkeit stehen. Dazu zählen fixe Kosten, die auch dann entstehen, wenn Sie überhaupt keinen Umsatz erwirtschaften, wie Personalkosten für festangestelltes Personal, Miet- und Mietnebenkosten für Ihre Geschäftsräume, Telefonkosten, Steuern, Versicherungen und Leasingraten. Aber auch die variablen Kosten gehören zu den Betriebskosten, z. B. der Wareneinkauf, eventuelle Umsatzbeteiligungen Dritter und Aushilfslöhne.

Keine Betriebskosten sind Mietaufwendungen für privat genutzte Räumlichkeiten, private Versicherungen, Aufwendungen für Ihre Kranken- und Rentenversicherung und Ihre Kinderbetreuungskosten.

Was sind kalkulatorische Kosten?

Kalkulatorische Kosten sind Kosten, die nicht direkt entstehen, aber trotzdem vom Unternehmen erwirtschaftet werden müssen. Dazu gehören:

- Abschreibungen (Wertverluste langlebiger Wirtschaftsgüter),
- Kalkulatorische Miete (für die geschäftliche Nutzung privater Räumlichkeiten),
- der Unternehmerlohn (Ihre Privatentnahme),
- Kalkulatorische Zinsen (Wenn eine Gründung nur aus eigenen Mitteln finanziert wird, können kalkulatorische Zinsen in Höhe der Summe angesetzt werden, die durch eine anderweitige Geldanlage hätten erzielt werden können).

Wie berechne ich meinen Mindestumsatz?

Die Erstellung einer Umsatzanalyse ist eine Möglichkeit, die Rentabilität Ihres Unternehmens zu überprüfen. Hier wird "zurückgerechnet": Bei der Umsatzanalyse erfassen Sie alle Kosten und Ihre Privatentnahmen. Daraus leiten Sie ab, welchen Umsatz Sie mindestens erwirtschaften müssen, um alle Kosten zu decken und Ihren Lebensunterhalt zu sichern. Mit Hilfe dieses Ergebnisses können Sie unter Einbeziehung Ihrer Branchenkenntnisse, der Branchenvergleichszahlen - falls vorhanden -, in Aussicht gestellter Aufträge sowie unter Berücksichtigung Ihrer persönlichen und betrieblichen Kapazitäten überprüfen, ob Ihre betriebswirtschaftliche Planung plausibel und realisierbar erscheint.

Wenn Sie eine Dienstleistung anbieten wollen, die per Honorar abgerechnet wird, können Sie mit Hilfe der Umsatzplanung überprüfen, wie hoch Ihr Stunden- oder Tageshonorar sein muss und ob dieses Honorar am Markt durchsetzbar sein wird.

Wie kann ich meinen Gewinn ermitteln?

Um das Betriebsergebnis zu ermitteln, müssen Sie die von Ihnen entwickelten Einzelpläne (Kostenplan, Umsatzplan) zusammenfassen. So errechnen Sie Ihren voraussichtlichen Gewinn oder Verlust.

Von Ihrem Planumsatz werden zunächst die variablen Kosten wie Material- oder Wareneinsatz abgezogen, wodurch Sie den Rohertrag erhalten. Von diesem werden die laufenden fixen Kosten subtrahiert, um das Betriebsergebnis zu erhalten. Wenn Sie vom Betriebsergebnis Ihre Privatentnahmen, die Tilgungsraten für Ihre Kredite und die Ausgaben für Ersatzinvestitionen abziehen und dann die Abschreibungsraten addieren (da es sich hierbei um kalkulatorische Kosten handelt), dann sagt Ihnen Ihr Betriebsergebnis, ob Ihr Unternehmen sich noch in den "roten Zahlen" befindet (Unterdeckung) oder ob Sie schon wirtschaftlich arbeiten (Überdeckung).

Im ersten Jahr nach dem Start schreiben viele Unternehmen "rote Zahlen": spätestens im dritten Jahr sollte jedoch eine Überdeckung erreicht sein.

Nutzen Sie die Unterstützung der Beraterinnen und Berater in den Beratungsstellen oder auch von qualifizierten Unternehmensberatungen.

Was sind Investitionen?

Investitionen sind alle Ausgaben für langlebige Wirtschaftsgüter, die für die Ausübung Ihrer selbständigen Tätigkeit erforderlich sind. In der Regel sind Investitionen Wirtschaftsgüter des Sachanlagevermögens. Dazu gehören auch Grunderwerb einschließlich der Nebenkosten, bauliche Maßnahmen (Renovierung/Umbau), der Erwerb von betrieblich genutzten Gebäuden, die Anschaffung von betrieblich notwendigen Maschinen, Einrichtungen und Ausstattungen (z.B. die Büro- und Geschäftsausstattung, Fahrzeuge, Computer und Geräte), mit Einschränkungen auch das notwendige Warenlager. Stellen Sie einen Investitionsplan auf und ergänzen Sie ihn ggf. um Rücklagen für Ihren Lebensunterhalt in der Anfangsphase, um ihren Kapitalbedarf zu ermitteln.

Warum ist ein Liquiditätsplan wichtig?

Unter Liquidität versteht man die Fähigkeit, die zu einem bestimmten Zeitpunkt zwingend fälligen Zahlungsverpflichtungen uneingeschränkt zu erfüllen. Die Vernachlässigung der Liquidität bedroht den Fortbestand des Unternehmens. Illiquidität ist grundsätzlich ein Konkursgrund. Neben den schwerwiegenden rechtlichen Konsequenzen droht auch ein Imageverlust des Unternehmens. Im Extremfall führt dies dazu, dass Lieferanten nur noch zu "Ware gegen Geld" bereit sind.

Bei Existenzgründungen wird häufig der kurzfristige Kapitalbedarf unterschätzt. Die Auslagerung des Rechnungswesens kann zur Folge haben, dass der Überblick über die finanzielle Situation verloren geht, weil Unterlagen gar nicht oder erst verspätet vorliegen.

Aus diesen Gründen ist eine lückenlose, kurzfristige und tagesgenaue Abstimmung der Zahlungsströme notwendig. Von zentraler Bedeutung ist es, Liquiditätsengpässe möglichst frühzeitig zu erkennen um rechtzeitig geeignete Maßnahmen zu ergreifen. Hierbei ist zu beachten, dass die Liquidität zu jedem Zeitpunkt gesichert sein muss. Sie kann beispielsweise auch gefährdet sein, wenn im Extremfall alle Auszahlungen am Monatsanfang, die Einzahlungen aber erst am Monatsende erwartet werden.

Wie erstelle ich eine Übersicht über wichtige laufende Kosten?

	Jan	Feb	Mrz	...	Okt.	Nov	Dez	Sum
Handelsware								
Rohstoffe								
Hilfs- und Betriebsstoffe								
Anschaffungsnebenkosten								
Leergut								
Zölle und Einfuhrabgaben								
Summe Materialaufwand								
Fremdleistungen								
Summe Aufwendungen für bezogene Fremdleistungen								
Löhne								
Gehälter								
Tantiemen								
Aushilfslöhne								
Lohnsteuer für Aushilfen								
Fahrtkostenerstattung								
Pauschale Lohnsteuer auf sonstige Bezüge (z. B. Fahrtkostenerstattung)								
Urlaubsgeld/Weihnachtsgeld								
Vermögenswirksame Leistungen								
Rentenversicherung								
Krankenversicherung								
Unfallversicherung								
Arbeitslosenversicherung								
Pflegeversicherung								
Sonstige Sozialabgaben								
Lohn- und Kirchensteuer								
Summe Personalaufwand								
AfA auf Büroausstattung (Möbel, Kopierer usw.)								
AfA auf Kommunikation (Telefon, Fax usw.)								
AfA auf EDV-Hardware								
AfA auf EDV-Software								
AfA auf Geschäftsräume oder Gebäude								
Sofortabschreibung geringwertiger Wirtschaftsgüter (Wert unter DM 800,-)								
Summe Abschreibungen								
Raumkosten, Miete								
Pacht								
Heizung								
Gas, Strom, Wasser								
Reinigung								
Instandhaltung betrieblicher Räume								
Reparatur und Instandhaltung von Maschinen und technischen Anlagen								
Reparatur und Instandhaltung von Betriebs- und Geschäftsausstattung								
Summe Raumkosten								
Fahrzeugkosten (Pkw, Lkw)								
Kfz-Versicherung								
Kfz-Reparaturen								
Garagenmiete								

	Jan	Feb	Mrz	...	Okt.	Nov	Dez	Sum
Fremdfahrzeuge								
Reisekosten								
Zufahrten, Rangier- und Stellplätze								
Kilometergelderstattung								
Summe Reise- und Fahrzeugkosten								
Versicherungen								
Beiträge								
Werbekosten								
Repräsentationskosten								
Bewirtungskosten								
Lizenzen, Patente								
Produkt- und Verfahrensentwicklung								
Summe sonstiger Aufwand								
Verpackungsmaterial								
Frachten								
Transportversicherungen								
Verkaufsprovisionen								
Gewährte Skonti								
Summe Aufwand Warenabgabe								
Porto								
Telefon								
Bürobedarf								
Zeitschriften, Bücher								
Fortbildungskosten								
Buchführungskosten								
Abschluß- und Prüfungskosten								
Rechts- und Beratungskosten								
Summe sonstiger Verwaltungsaufwand								
Werkzeuge und Kleingeräte								
Sonstiger Betriebsbedarf								
Mietleasing								
Summe Betriebsaufwand								
Vermögenssteuer								
Gewerbsteuer								
Gewerbekapitalsteuer								
Grundsteuer								
Körperschaftssteuer								
Sonstige Steuern								
Summe Steuern								
Zinsen für Kredite								
Nebenkosten Geldverkehr								
Summe Zinsen und ähnliche Aufwendungen								
Forderungsverluste								
Summe außerordentliche Aufwendungen								
Summe Gesamt-Aufwand								

Finanzierung

Was ist eine Hausbank?

Ihre Hausbank ist die Bank Ihres Vertrauens, in der Regel die Bank, bei der Sie Ihr Konto führen und mit der Sie bereits zusammenarbeiten. Diese Bank stellt mit Ihnen zusammen den Antrag auf öffentliche Fördermittel.

Wie finanziere ich meine Gründung?

Wenn Sie nur einen geringen Investitionsbedarf haben und über ausreichende Mittel verfügen, können Sie Ihre Gründung komplett aus Eigenkapital, ansonsten aus Eigenkapital und Fremdkapital finanzieren.

Zum Eigenkapital gehören neben Bargeld und Sparguthaben auch Gegenstände, die Sie in das Unternehmen einbringen können und Eigenleistungen, wie z.B. Renovierungsarbeiten. Zum Fremdkapital zählen Bankkredite, öffentliche Finanzierungsmittel, Privatdarlehen, Beteiligungskapital und Lieferantenkredite.

Was wird von den Kreditinstituten als "Sicherheit" angesehen? Muss mein Ehepartner mithaften?

Besitzen Sie Immobilien, wird häufig eine Grundschuld zugunsten der Bank erwartet. Bei einer Sicherungsübereignung werden Investitionsgüter zum Versteigerungswert anerkannt.

Neben diesen dinglichen Sicherheiten werden auch persönliche Sicherheiten anerkannt. Das können z. B. Abtretungen von Lebensversicherungen sein oder Forderungen, die Sie aus Lieferungen und Leistungen gegenüber anderen haben. Bürginnen und Bürgen können ebenfalls für Ihre Verpflichtungen haften. Erwartet wird häufig eine Bürgschaft des Ehepartners.

Bei der Finanzierung einer GmbH wird von Ihnen als Gesellschafterin ebenfalls eine persönliche Bürgschaft verlangt.

Wie bereite ich mich am besten auf ein Bankgespräch vor? Sollte ich meine Beraterin bzw. meinen Berater zum Bankgespräch mitnehmen?

Bevor Sie zur Bank gehen, bereiten Sie sich gründlich auf das Gespräch vor. Hierbei können Sie Beraterinnen und Berater hilfreich unterstützen. Die Erfahrung zeigt, dass neben den sachlichen Kriterien der persönliche Eindruck, den man von Ihnen als künftige Unternehmerin gewinnt, einen maßgeblichen Einfluss auf die Entscheidung der Bank bei der Kreditvergabe hat.

Sie selbst müssen Ihr schlüssiges, tragfähiges Unternehmenskonzept sowie alle Unterlagen auch in Einzelheiten gut erläutern können und die Bank davon überzeugen, dass Sie ein kompetenter Geschäftspartner sind.

Zudem ist es oftmals sinnvoll, Angebote mehrerer Banken einzuholen und zu vergleichen. Sie können dadurch eine ungünstige Zeitverzögerung für den Fall vermeiden, dass die bis dahin favorisierte Bank abspringt.

Muss ich mich steuerlich beraten lassen, um die für die Bank notwendigen Unterlagen zu erstellen?

Wenn Sie zu der Erstellung der Finanz- und Liquiditätsplanung durch Ihre Gründungsberaterin bzw. ihren -berater keine ausreichende Hilfestellung erhalten und selbst nicht sicher sind, kann eine zusätzliche steuerliche Beratung hilfreich sein.

Standortkriterien

Wo mache ich mich am besten selbständig? Welche Standortfaktoren sind für mein geplantes Unternehmen wichtig?

Für manche Branchen ist die Frage des geeigneten Standortes nur von geringer Bedeutung. In anderen entscheidet der Standort über Erfolg oder Misserfolg. Daher kann es sinnvoll sein, z. B. hohe Mietpreise in Kauf zu nehmen. Dies gilt vor allem im Einzelhandel und in der Gastronomie. Die Unterscheidung eines geeigneten von einem ungeeigneten Standort hängt von branchenspezifischen Besonderheiten ab.

Beispiel:

Eröffnen Sie ein Einzelhandelsunternehmen in einer Fußgängerzone mit viel Laufkundschaft, so müssen Sie mit hohen Mietkosten rechnen.

Wählen Sie einen kostengünstigeren Standort in einer Seitenstraße, sparen Sie evtl. Mietkosten, werden aber höhere Ausgaben für Werbemaßnahmen haben. Von großer Bedeutung ist in diesem Fall die Frage, wie wichtig Laufkundschaft für Ihr Geschäft ist.

Je nach Branche und angestrebter Kundengruppe gehören zu den Standortfaktoren, die für Ihr Vorhaben Bedeutung haben könnten, z.B.

- die Mietkosten,
- die Kundennähe
- die Konkurrenzsituation,
- die Verkehrslage,
- Parkmöglichkeiten,
- die Möglichkeit der Erweiterung sowie
- die Einkommens- und Altersstruktur am Standort.

Wer gibt mir Informationen zu meinen geplanten Standorten?

Kompetente Ansprechpartnerinnen und -partner zur Standortanalyse können Sie bei den Wirtschaftsförderungsämtern und -gesellschaften der Städte und Gemeinden und bei den Kammern finden. Auch Ihr Unternehmensberater kann Ihnen fundiert weiterhelfen.

Erkundigen Sie sich auch beim Bauamt und Wohnungsamt, ob die Räume, die Sie anmieten wollen, überhaupt gewerblich genutzt werden dürfen.

Wie finde ich geeignete Gewerberäume?

Jede Stadt oder Gemeinde hat ein großes Interesse daran, dass Sie sich in ihrem Bereich niederlassen. Denn Sie werden dort Gewerbesteuer zahlen und schaffen möglicherweise Arbeitsplätze.

Fragen Sie daher die kommunalen Wirtschaftsförderungsämter und -gesellschaften nach geeigneten Gewerberäumen, z.B. in Technologie- und Gründerzentren. Dort gibt es nicht nur Räumlichkeiten zu günstigen Konditionen, häufig können Sie auch Gemeinschaftseinrichtungen wie zentraler Empfang, Sekretariat, Telefonzentrale, Besprechungsräume usw. mitnutzen.

Lesen Sie aufmerksam die Zeitungsanzeigen. Oft findet sich hier ein geeignetes Objekt.

Bei Mäklerinnen und Maklern kostet die Unterstützung Ihrer Suche nach Gewerberäumen in der Regel eine Vermittlungsprovision.

Wie kann ich meine Privatwohnung gewerblich nutzen? Muss ich dies dem Vermieter melden?

Für einige Selbständige bietet sich die Ausübung ihrer Tätigkeit in der eigenen Wohnung an. Beachten Sie jedoch, dass Wohnraum - auch der eigene - in der Regel nur mit entsprechender Genehmigung als Gewerberaum genutzt werden darf, um nicht gegen das Zweckentfremdungsverbot von Wohnraum zu verstoßen. Erkundigen Sie sich beim kommunalen Amt für Wohnungswesen oder Bauaufsichtsamt.

Diese Regelung gilt jedoch nicht bei der teilgewerblichen Nutzung einer Wohnung, d.h. wenn höchstens 50 % der gesamten Wohnfläche abzüglich der Verkehrsflächen für die selbständige Arbeit genutzt werden, wie bei der freiberuflichen Nutzung eines Arbeitszimmers. In einem solchen Fall werden in der Regel kein Firmenschild, keine Warenanlieferungen und kein Publikumsverkehr geduldet.

Die notwendige Einwilligung des Vermieters in die teilgewerbliche oder gewerbliche Nutzung führt meist zu einem Gewerbezuschlag

Rechtsformwahl

Soll ich mich besser alleine oder mit einer Partnerin oder einem Partner selbständig machen?

Zunächst sollten Sie sich folgende Fragen beantworten:

- Kann ich mein Ziel alleine erreichen?
- Kann mir meine Partnerin oder mein Partner wirklich weiterhelfen?
- Worin ergänzen wir uns? Wo gibt es Defizite?
- Habe ich Vertrauen zu ihr oder ihm?

Auch wenn Sie eine gemeinsame Gründung planen, sollten Sie Ihre Betriebsidee so gründlich ausarbeiten, als wenn Sie ganz alleine starten würden. Klären Sie vorher gemeinsam mit allen Beteiligten auch die emotionalen Erwartungen an die Partnerinnen und Partner und besprechen Sie, welche Verpflichtungen Sie wirklich eingehen wollen und können. Ehrlichkeit sich selbst und allen anderen Beteiligten gegenüber wird sich später auszahlen.

Vielleicht kommen Sie aber auch mit Ihrer Partnerin oder Ihrem Partner zu dem Ergebnis, dass Sie (noch) nicht mit einem gemeinsamen Unternehmen in die Selbständigkeit starten, sondern zunächst eng kooperierende Einzelfirmen gründen wollen, in denen jede weitgehend unabhängig ihre Möglichkeiten erprobt. Späterer Zusammenschluss nicht ausgeschlossen

Welche Rechtsform soll ich wählen?

Die Wahl der Rechtsform beeinflusst die Eigentumsverhältnisse, die Entscheidungsfindung und die Risikoverteilung eines Unternehmens.

Kommen Sie zu dem Entschluss, sich alleine selbständig zu machen, so stehen Ihnen zwei mögliche Unternehmensformen zur Auswahl: die Einzelunternehmung und die GmbH. Welche Unternehmensform für Sie die geeignete ist, kann hier nicht pauschal beurteilt werden, sondern muss im Einzelfall geklärt werden. Wichtige Kriterien sind die Haftung, die Geschäftsführung, die Vertretung, Branchengepflogenheiten und die Steuerbelastung.

Entschießen Sie sich zu einer Gründung mit Partnerinnen bzw. Partnern, so stehen Ihnen die GbR, die OHG, die KG, die GmbH und die (kleine) AG als Unternehmensformen zur Verfügung.

Die Auswahlkriterien entsprechen denen der Einpersonengründung.

Wer kann mich bei der Wahl der Rechtsform beraten?

Wenn Sie für sich die Fragen zu den Eigentumsverhältnissen, der Entscheidungsfindung und der Risikoverteilung geklärt haben, sollten Sie sich zu den verschiedenen Rechtsformen juristisch -in einer guten Rechtsanwaltskanzlei -, steuerlich - durch ein kompetentes Steuerberatungsbüro - und durch Ihren Berufsverband beraten lassen.

Worin liegt der Unterschied zwischen einem Kaufmann und einem Kleingewerbetreibenden?

Als Einzelunternehmer können Sie "klein" anfangen - als sogenannte Kleingewerbetreibender.

Als Kleingewerbetreibender haben Sie die Wahlmöglichkeit, ob Sie sich ins Handelsregister eintragen lassen oder nicht. Als Kaufmann sind Sie dagegen zum Eintrag ins Handelsregister verpflichtet.

Die Unterscheidung richtet sich u.a. nach der Höhe des Umsatzes, Ihrem Gewerbeertrag, dem Betriebsvermögen und der Zahl der Beschäftigten.

Durch den Eintrag ins Handelsregister gelten bestimmte Rechte und Pflichten. Hierzu zählen u.a. das Recht, eine Firma mit einem Firmennamen zu führen, die Gültigkeit von Bürgschaften auch bei mündlicher Vereinbarung, aber auch die Verpflichtung zu doppelter Buchführung, Inventur und Bilanzierung.

Welche Kosten kommen bei der Gründung einer GmbH auf mich zu?

Die Höhe der Kapitaleinlage beträgt mindestens 50.000,- DM. Hierzu zählen auch Sachwerte, wie ein Firmenwagen oder Maschinen, die Sie in das Unternehmen einbringen.

Hinzu kommen noch Gebühren für notarielle Beglaubigungen, Gebühren für den Handelsregistereintrag und Kosten für die Veröffentlichung im Bundesanzeiger und in einer lokalen Zeitung.

Was bedeutet für mich als Einzelunternehmer die unbegrenzte Haftung, mit der ich mit meinem Privatvermögen hafte?

Ich bin verheiratet; meine Frau und ich haben keinen Ehevertrag geschlossen, so dass wir die gesetzliche Zugewinnngemeinschaft nicht ausgeschlossen haben.

Als verheirateter, persönlich haftender Gesellschafter oder Einzelunternehmer sollten Sie prüfen, ob Sie mit Ihrem Partner einen Ehevertrag abschließen. Durch einen notariell zu beurkundenden Vertrag kann Ihr gemeinsames Vermögen gesplittet werden. Besonders bei größerem gemeinsamen Vermögen ist eine solche Regelung zu empfehlen. Nach notarieller Beurkundung des Ehevertrages ist das Vermögen Ihres nicht am Unternehmen beteiligten Ehepartners für die Gläubiger nicht angreifbar.

Die Bank gewährt einige Fördermittel nur, wenn beide Eheleute haften. Wollen Sie öffentliche Finanzierungsprogramme in Anspruch nehmen, so kann auch ein Ehevertrag diese Haftung nicht ausschließen.

Wenn Sie bei oder nach der Hochzeit keine besonderen Vereinbarungen getroffen haben, leben Sie im gesetzlichen Güterstand, der Zugewinngemeinschaft. Dabei bleibt nur Ihr bei der Heirat bestehendes Vermögen getrennt. Bei einer Scheidung wird das während der Ehe gebildete Vermögen im Rahmen des Zugewinnausgleichs zwischen den Eheleuten aufgeteilt. Der Bestand Ihres Unternehmens, das dann zum Zugewinn gerechnet werden muss, wäre u.U. durch die Ansprüche Ihres ehemaligen Partners gefährdet, die Sie sofort und bar befriedigen müssen.

Die freiberufliche Tätigkeit

Was ist der Unterschied zwischen freiberuflicher und gewerblicher Tätigkeit? Wann bin ich Freiberufler, wann Gewerbetreibender?

Ihre selbständige Tätigkeit kann entweder gewerblich oder freiberuflich sein.

Umgangssprachlich wird "freiberuflich" häufig mit "freier Mitarbeit" gleichgesetzt, obwohl dies völlig unterschiedliche Kategorien von Berufstätigkeit sind. Eine freie Mitarbeit bedeutet, dass Sie nicht fest angestellt, sondern als (regelmäßige) Honorarkraft oder Aushilfe für ein Unternehmen tätig sind. Dies können Sie auch als selbständiger Gewerbetreibender.

Steuerrechtlich gelten Sie als Freiberufler, wenn Sie selbständig wissenschaftliche, künstlerische, schriftstellerische, unterrichtende oder erzieherische Tätigkeiten höherer Art ausüben, in den sogenannten "Katalogberufen" als Arzt, Anwalt, Steuerberater, Dolmetscher, beratender Betriebs- und Volkswirt, Ingenieur oder in ähnlichen Berufen tätig sind.

Eine genaue Abgrenzung zwischen Gewerbetreibender und Freiberufler ist mitunter schwierig. Werden Sie vom Finanzamt als Freiberufler anerkannt, so gilt das Gewerberecht für Sie nicht.

Es ist durchaus möglich, dem Finanzamt "Argumentationshilfen" zu geben, um als Freiberufler anerkannt zu werden, da ein gewisser Ermessensspielraum besteht.

Welche Vor- und Nachteile hat eine freiberufliche Tätigkeit?

Mit der Freiberuflichkeit sind wesentliche Vorteile, aber nur wenige Nachteile verbunden. Sie unterliegen weder der Gewerbeaufsicht noch der Gewerbesteuer. Darüber hinaus unterfallen Sie nicht der Verpflichtung bei Erfüllen der entsprechenden Kriterien bilanzieren zu müssen – sie können somit "Einnahme-Überschussrechner" bleiben. Allerdings besteht für einige Berufe ein Werbeverbot.

Wer hilft mir bei der Zuordnung bzw. entscheidet in kritischen Fällen, ob ich Freiberufler oder Gewerbetreibender bin?

Lassen Sie sich steuerlich beraten. Letztlich entscheidet Ihr zuständiges Finanzamt nach § 18 Abs. 1 Einkommensteuergesetz darüber, ob Sie als Freiberufler anerkannt werden oder ein Gewerbe anmelden müssen. Bei den im Gesetz genannten Berufen handelt es sich um eine beispielhafte, keineswegs abschließende Aufzählung.

Gewerbeanmeldung

Wann muss ich mein Gewerbe anmelden?

Obwohl in Deutschland Gewerbefreiheit herrscht, besteht die Verpflichtung zur Gewerbeanzeige gemäß § 14 Gewerbeordnung (GewO). Durch die Beantragung des Gewerbescheines wird die Behörde über Zahl und Art der in ihrem Bezirk ansässigen Gewerbebetriebe unterrichtet und soll dadurch eine wirksame Überwachung gewährleisten.

Anzuzeigen ist der stehende Geschäftsbetrieb. Darunter ist - im Unterschied zum Reisegewerbe - der Betrieb von einer festen Geschäftseinrichtung aus zu verstehen. Anzeigepflichtig ist neben der Neuerrichtung eines Unternehmens auch die Übernahme eines bestehenden Betriebs und der Eintritt als geschäftsführende Gesellschafterin in eine Personengesellschaft.

Als Zeitpunkt der Gewerbeanmeldung gilt das Datum, an dem Sie tatsächlich mit Ihrem Gewerbe beginnen, z. B. Ihr Geschäft eröffnen, einen Betrieb übernehmen oder mit der Akquisition anfangen. Noch nicht anzeigepflichtig sind wirtschaftliche Vorbereitungshandlungen, wie z.B. die Suche nach einem geeigneten Geschäftslokal oder die Aufnahme von Lieferanten- und Kundenverbindungen.

Eine Kopie Ihrer Gewerbeanzeige geht an folgende Behörden und Institutionen:

- das Finanzamt,
- die Berufsgenossenschaft,
- das Statistische Landesamt,
- die Industrie- und Handelskammer und/oder die Handwerkskammer sowie
- das Handelsregistergericht.

Falls sich das Finanzamt und die Berufsgenossenschaft nicht innerhalb von 6 Wochen nach Ihrer Gewerbeanzeige mit Ihnen in Verbindung setzen, sollten Sie selbst Kontakt aufnehmen, um möglicherweise auftretende Fragen im Vorfeld klären zu können.

Für den freiberuflich (im Sinne § 18 EStG) Tätigen entfällt die Gewerbeanmeldung – hier genügt die Anzeige der Aufnahme der selbständigen Tätigkeit an das zust. Finanzamt.

Wo melde ich das Gewerbe an?

Der Beginn Ihres Gewerbes ist bei der für den Betriebssitz zuständigen Stadt- und Gemeindeverwaltung (Gewerbeamt) anzumelden.

Wie viel kostet die Gewerbeanmeldung?

Die Gewerbeanzeige ist gebührenpflichtig. In der Regel wird ein Betrag zwischen 30,- DM und 50,- DM erhoben.

Was benötige ich zur Gewerbeanmeldung?

Ihren Gewerbebeginn sollten Sie persönlich anzeigen und dazu Ihren Personalausweis bzw. Pass mitbringen und - sofern dies erforderlich ist - besondere Erlaubnisurkunden, z. B. die Handwerkskarte. Falls Sie sich bei der Anmeldung Ihres Unternehmens vertreten lassen möchten, müssen Sie der bzw. dem Beauftragten eine schriftliche Vollmacht und Ihren Personalausweis mitgeben.

Wie viel kostet eine Reisegewerbekarte?

Je nach Wohnort erhebt die zuständige Stadt- und Gemeindeverwaltung für die Ausstellung der Reisegewerbekarte eine Gebühr zwischen 100,- DM und 1.000,- DM.

Bereich Handwerk

Wobei kann mich die Handwerkskammer unterstützen?

Die Handwerkskammern unterstützen Ihre Existenzgründung durch Beratung sämtlicher betriebswirtschaftlicher, technischer, aber auch technologischer und umweltbezogener Fragestellungen, die im Rahmen der Existenzgründung und -festigung von Bedeutung sind.

Sie sollten dabei aber bedenken, dass auch die Handwerkskammer nicht in der Lage sein wird eine absolut individuelle Betreuungsleistung zu erbringen. Somit kann diese Beratung in den meisten Fällen als Grundlagenberatung angesehen werden.

Die Beratung wird durch weitere Dienstleistungen ergänzt. So werden durch die Betriebsbörse Kontakte zwischen qualifizierten Meisterinnen bzw. Meistern und übergabewilligen Unternehmen hergestellt, denen geeignete Nachfolgerinnen und Nachfolger fehlen.

Bei den Handwerkskammern können Sie die Meistergründungsprämie beantragen

Worin liegt der Unterschied zwischen Vollhandwerk und handwerksähnlichen Tätigkeiten?

Bei einer Existenzgründung im Handwerk oder in einem handwerksähnlichen Gewerk gelten die Bestimmungen der Handwerksordnung. In der Anlage A der Handwerksordnung sind die Berufe aufgeführt, die handwerksmäßig betrieben werden können. Für die Gründung eines solchen Betriebes ist Voraussetzung, dass Sie eine Meisterprüfung abgelegt haben. Anerkannt wird auch ein Hochschulabschluss der entsprechenden Fachrichtung, sofern Sie zusätzlich die Gesellenprüfung in dem zu betreibenden oder einem verwandten Handwerk bestanden haben oder mindestens drei Jahre darin tätig waren.

Daneben werden in der Anlage B zur Handwerksordnung Gewerbe aufgeführt, die handwerksähnlich betrieben werden können. Sie unterscheiden sich von den Vollhandwerken im wesentlichen durch die Breite des Berufsfeldes und den Umfang der notwendigen Kenntnisse und Fertigkeiten. Im Gegensatz zur Regelung im Handwerk ist für die handwerksähnlichen Gewerbe keine Meisterprüfung oder die Erfüllung der anderen Voraussetzung zur Eintragung in die Handwerksrolle erforderlich. Es genügt, wenn Sie die Eintragung in das Verzeichnis der handwerksähnlichen Betriebe bei der Handwerkskammer vornehmen lassen.

Was sind die Voraussetzungen für die Eintragung in die Handwerksrolle?

Die Handwerksordnung sieht verschiedene Möglichkeiten der Eintragung vor. Regelvoraussetzung ist die Meisterprüfung, die in dem Handwerk abgelegt worden sein muss, das betrieben werden soll. In die Handwerksrolle wird auch eingetragen, wer eine der Meisterprüfung gleichgestellte Prüfung abgelegt hat. Anerkannt wird auch der Hochschulabschluss der entsprechenden Fachrichtung, sofern Sie zusätzlich die Gesellinnenprüfung in dem zu betreibenden oder einem verwandten Handwerk bestanden haben oder mindestens drei Jahre darin tätig waren.

Darüber hinaus können in Einzelfällen Ausnahmegenehmigungen oder Ausübungsberechtigungen erteilt werden.

Bereich Steuern

Welche Steuern kommen auf mein Unternehmen zu? Wie hoch ist die Gewerbesteuer?

Für Existenzgründer sind folgende Steuerarten relevant:

- Umsatzsteuer auf Ihre Lieferungen und Leistungen,
- Einkommensteuer auf Ihr (zu erwartendes) Einkommen,
- Körperschaftsteuer auf die Gewinne Ihrer Kapitalgesellschaft,
- Gewerbesteuer auf die Erträge des Unternehmens sowie
- Lohnsteuer auf die Gehälter Ihrer Beschäftigten

Alle Gewerbetreibenden unterliegen der Gewerbesteuer. Sie ist eine Gemeindesteuer, die regional unterschiedlich hoch ist. Die Höhe der Gewerbesteuer wird aus dem Ertrag des Gewerbebetriebes sowie dem von der Gemeinde festgelegten Hebesatz errechnet. Bereits bei Beginn Ihrer selbständigen Tätigkeit können Vorauszahlungen festgelegt werden. Bei der Standortwahl für Ihr Unternehmen sollten Sie auf die Belastungsunterschiede in den von Ihnen in die engere Wahl gezogenen Kommunen achten.

In der Regel zahlt ein junges Unternehmen in der Anfangsphase wenig Steuern. Das ändert sich innerhalb der ersten Jahre. Sie sollten dies schon von Anfang einplanen.

Kann ich gründungsbedingte Kosten in der Vorlaufphase absetzen?

Sämtliche Vorbereitungskosten Ihrer Gründung können Sie in der Steuererklärung als vorweggenommene Werbungskosten absetzen. Sammeln Sie deshalb von Beginn an sämtliche Quittungen und Belege.

Kann ich die zusätzlichen Kosten für Kinderbetreuung, die aufgrund meiner Existenzgründung erforderlich werden, als Betriebskosten geltend machen?

Die Kosten der Kinderbetreuung im Rahmen "hauswirtschaftlicher Beschäftigungsverhältnisse", wie Babysitter, Kinderpflegerinnen und -pfleger, Tagespflegepersonen, können Sie unter bestimmten Voraussetzungen steuerlich geltend machen.

Sprechen Sie hierüber mit Ihrer Steuerberaterin oder Ihrem Steuerberater.

Wie viel kostet eine Steuer- oder Unternehmensberatung?

Die Gebühren für die Steuerberatung richten sich nach der Steuerberatergebührenverordnung. Die Höhe der Gebühren richtet sich nach der Höhe Ihres Umsatzes, Ihrer Einkünfte o.a.

Erfragen Sie die Gebührenhöhe bei der Beauftragung.

Auch die Honorare für die Unternehmensberatung sollten Sie vorab vereinbaren. Diese Beratung kann durch Landes- und Bundesmittel gefördert werden.

Wer kann mir eine gute Steuerberaterin oder einen guten Steuerberater empfehlen?

Die richtige Auswahl der Beraterinnen und Berater und die klare Abgrenzung des Beratungsauftrages bestimmen den Beratungserfolg. In einer Beratung sollten Ihre Fragen verständlich beantwortet werden. Suchen Sie sich eine Beraterin oder einen Berater Ihres Vertrauens.

Fragen Sie andere Gründerinnen und Unternehmerinnen in Ihrer Region nach ihren Erfahrungen. In der Regel können Sie so erfahren, wer einen guten Ruf in sorgfältiger Steuerberatung hat.

Bereich Versicherungen

Welche Versicherungen muss ich zu meinem persönlichen Schutz abschließen?

Krankenversicherung

Als Selbständige sind Sie in der Regel nicht mehr in einer Gesetzlichen Krankenkasse (GKV) pflichtversichert. Sie haben die Wahl, ob Sie als freiwilliges Mitglied in einer GKV bleiben oder zu einer Privaten Krankenversicherung (PKV) wechseln. Die Entscheidung will gut überlegt sein, da eine Rückkehr in die GKV nur schwer möglich ist. Ein Wechsel in die PKV erscheint in jungen Jahren sehr erstrebenswert, da die Beiträge häufig niedriger sind als in einer GKV, die nach dem Solidarprinzip arbeitet. Familienangehörige, die kein eigenes Einkommen haben, sind in der GKV beitragsfrei mitversichert.

Die PKV arbeitet nach dem Individualprinzip. Ihre Familienangehörigen müssen separat versichert werden und eigene Beiträge entrichten. Die Höhe Ihres Beitrags ist abhängig von Eintrittsalter, Geschlecht und Gesundheitszustand. Dies kann für Sie verhältnismäßig hohe Beiträge bedeuten, da die PKV alle Kosten, die in Zusammenhang mit Schwangerschaft und Geburt stehen, den Frauen zurechnen.

Machen Sie sich alleine selbständig, sollten Sie bedenken, dass im Krankheitsfall Ihre Einnahmen auf Null zu sinken drohen. Hier kann eine Krankentagegeldversicherung helfen, die einspringt, wenn Sie durch Krankheit arbeitsunfähig sind.

Altersvorsorge

Bei der Altersvorsorge haben Sie i.d.R. die Wahl zwischen gesetzlicher Rentenversicherung und privater Vorsorge.

In der gesetzlichen Rentenversicherung können Sie freiwilliges oder Pflichtmitglied werden. Bei einer Pflichtmitgliedschaft zahlen Sie jeden Monat die gesetzlichen Beiträge. Es kann sich lohnen, vorhandene Ansprüche durch die Zahlung von Pflichtbeiträgen zu erhalten und zu erhöhen. Bei einer freiwilligen Mitgliedschaft können Sie selbst in gewissen Grenzen die Höhe Ihrer monatlichen Beiträge bestimmen. Mit dem Mindestbeitrag können Sie als freiwilliges Mitglied Ihre Altersrente zwar nur unwesentlich erhöhen, jedoch Ihre bereits erworbenen Ansprüche auf Erwerbs- bzw. Berufsunfähigkeitsrente erhalten, sofern Sie mindestens 3 Jahre Pflichtbeiträge geleistet haben.

Lassen Sie sich von der örtlichen BfA bzw. LVA beraten. Hier erfahren Sie kostenlos, welchen Rentenanspruch Sie bereits erworben haben, ob Sie Ansprüche auf Erwerbs- bzw. Berufsunfähigkeitsrente haben und ob es sinnvoll ist, weiterhin (freiwillig) versichert zu bleiben.

Private Altersversorgung ist durch Lebensversicherungen, private Rentenversicherungen oder alternative Sparmodelle möglich.

Denken Sie auch daran, sich gegen Berufs- und Erwerbsunfähigkeit, Unfall und Rechtstreitigkeiten zu versichern.

Welche betrieblichen Versicherungen brauche ich?

Welche betriebliche Versicherungen Sie abschließen, hängt nicht zuletzt von Ihrem individuellen Sicherheitsbedürfnis und Ihren Einkommensverhältnissen ab. Nicht jedes Risiko muss abgesichert werden. Es gibt Versicherungen, die Sie unbedingt abschließen sollten, andere können Sie nachholen, wenn die Ertragslage Ihres Unternehmens dies zulässt.

Versichern Sie zuerst die Risiken, bei denen ein Schaden die höchsten finanziellen Folgen für Ihr Unternehmen haben kann. Dann sichern Sie sich gegen Risiken ab, bei denen Schäden mit hoher Wahrscheinlichkeit zu erwarten sind.

Sie sollten unbedingt vor Aufnahme Ihrer Tätigkeit eine Betriebshaftpflicht oder Berufshaftpflicht der Freien Berufe abschließen, die Schäden abdeckt, die von Ihrem Betrieb, Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern oder von Ihnen selbst gegen Personen oder Sachen verursacht werden.

Beratende Freiberufler sollten eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung abschließen, um sich zu schützen.

Weitere mögliche Versicherungen sind:

- Firmenfahrzeugversicherung,
- Versicherung gegen Schäden durch Feuer, Leitungswasser und Sturm etc., Einbruchdiebstahlversicherung,
- Warentransportversicherung
- Umwelthaftpflichtversicherung
- Produkthaftpflichtversicherung
- Glasversicherung
- Forderungsausfallversicherung
- Rechtsschutzversicherung
- Betriebsunterbrechungsversicherung

Durch die Beschäftigung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern entstehen Ihnen weitere Versicherungspflichten. Ansprechpartnerinnen sind hier die Krankenkassen und Berufsgenossenschaften.

Ist die finanzielle Absicherung im Alter jetzt schon überschaubar und planbar?

Lassen Sie sich von der örtlichen BfA bzw. LVA beraten. Hier erfahren Sie kostenlos, welchen Rentenanspruch Sie bereits erworben haben und ob es sinnvoll ist, weiterhin (freiwillig) versichert zu bleiben.

Sie sind für Ihre Altersvorsorge selbst verantwortlich. Zusätzlich zu Ihrem Einkommen, das Sie für Ihren laufenden Lebensunterhalt benötigen, sollten Sie versuchen, Geld zu erwirtschaften, mit dem Sie für Ihr Rentenalter Vorsorge treffen können.

In der Anfangszeit, wenn Sie Ihr Unternehmen aufbauen und stabilisieren, werden Sie nur unzureichend für Ihr Alter sparen können. Doch nach dem Existenzaufbau ist die Anlage einer ausreichenden Altersvorsorge um so wichtiger.

Lassen Sie sich auch von freien Versicherungsmaklerinnen bzw. -maklern beraten. Erkundigen Sie sich zunächst, ob und welche Beratungskosten entstehen und lassen Sie sich die Angebote schriftlich geben. Sie werden dabei erhebliche Unterschiede in den Kosten und den Leistungen feststellen. Wenn Sie über Ihren Ehemann in einer gesetzlichen Krankenkasse familienversichert sind, können Sie diesen Versicherungsschutz unter bestimmten Bedingungen beibehalten. Voraussetzung dafür ist, dass Ihr regelmäßiges Einkommen aus selbständiger Tätigkeit 630,- DM monatlich nicht übersteigt und Ihre wöchentliche Arbeitszeit unter 18 Stunden liegt.

Wenn Sie über diesem Einkommen und der Stundenzahl liegen, müssen Sie sich selbst versichern. Fragen Sie bei Krankenversicherungen nach einem reduzierten Tarif.

Bereich Marketing

Wie kann ich herausfinden, ob meine Geschäftsidee am Markt Chancen hat? Woher weiß ich, ob mein Angebot, meine Dienstleistung, mein Produkt sich verkauft?

Sie haben eine interessante Idee und hoffen, damit am Markt bestehen zu können - nun gilt es, Marktanalyse zu betreiben. Bereits in der Gründungsphase sollten Sie alle Informationen sammeln, die mit der Marktsituation und der Marktentwicklung zusammenhängen. Wichtig ist hierbei die Wettbewerbssituation und die Kaufkraft sowie das Kaufverhalten Ihrer potentiellen Kundinnen und Kunden. Führen Sie Gespräche mit Marktkennerinnen und -kennern (d.h. auch mit Mitbewerberinnen und -bewerbern) und mit Ihrer möglichen Kundschaft.

Beschreiben Sie Ihre Produkte bzw. Dienstleistungen genau und grenzen Sie den für Sie relevanten Markt ab. Überlegen Sie, welcher Angebots-Mix zur Ergänzung Ihres Angebotes sinnvoll sein kann. Vergewissern Sie sich, dass Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung am Markt auch wirklich nachgefragt wird. Können Sie sich am Markt gegen Ihre Mitbewerber durchsetzen? Richten Sie Ihren Blick auch in die Zukunft. Wie können Sie Ihr Angebot erweitern?

Welchen Personen, Firmen kann ich mein Produkt verkaufen?

Definieren Sie genau Ihre Zielgruppe. Überprüfen Sie, ob Ihr Angebot deren Bedarf entspricht. Analysieren Sie Ihren Kundenstamm, z.B. bezüglich der Altersstruktur, des Bildungsstandes, der Berufsgruppen und der Einkommenshöhe. Bearbeiten Sie folgende Fragen sorgfältig:

- Wer ist meine Zielgruppe?
- Wie erreiche ich meine Zielgruppe?
- Welche Produkte/Leistungen werden für diese Zielgruppe bereits angeboten?
- Wie kauft diese Zielgruppe und bei wem?
- Wann und warum kauft sie?
- Welche ihrer Bedürfnisse erfülle ich tatsächlich?
- Wohin wird sich die Zielgruppe in den nächsten Jahren entwickeln?

Wie erfahre ich, welcher Preis für mein Produkt angemessen ist?

Diese Frage ist aus zwei Sichtweisen zu beantworten: aus Ihrer Perspektive - der Sicht des Anbieters und aus der Sicht der Nachfragerinnen und Nachfrager, also Ihrer Kundschaft.

Für Sie muss der Preis zumindest kostendeckend sein. In vielen beratenden und schulenden Bereichen werden die Leistungen in Tagewerken abgerechnet. Wenn Sie bei der Preiskalkulation alle Ihre Kosten ermittelt haben, sollten Sie bedenken, dass Sie nicht jeden Tag Geld verdienen werden. Sie werden einen großen Teil Ihrer Zeit mit der Kundenakquisition und Verwaltungsarbeiten, wie dem Schreiben von Rechnungen und dem Bearbeiten von Anfragen, verbringen. Um einen angemessenen Tagessatz zu errechnen, müssen Sie eine Prognose über die Tage erstellen, an denen Sie wirklich Geld verdienen werden.

Damit haben Sie aber Ihren Angebotspreis noch nicht gefunden. Wichtig ist es, zu ermitteln, was der Markt hergibt. Sie müssen also nun den Preis finden, den die Nachfragerinnen und Nachfrager zu zahlen bereit sind.

Ermitteln Sie, was die Konkurrenz für vergleichbare Produkte und Dienstleistungen verlangt. Können Sie einen Zusatznutzen anbieten, der einen anderen Preis rechtfertigt?

Prüfen Sie kritisch, ob Sie in der Lage sind, zum herrschenden Marktpreis anzubieten. Ihre Konkurrenz wird möglicherweise auf Ihren Markteintritt reagieren. Mit den folgenden Reaktionen sollten Sie auf jeden Fall rechnen und sich geeignete Gegenstrategien überlegen:

- Preissenkungen,
- Verstärkte Werbung und PR,
- Zusatzleistungen als Ausweichmanöver und Verschleierungstaktiken, um die Vergleichbarkeit der Produkte und Leistungen zu verhindern.

Woher bekomme ich Hersteller- und Lieferantenadressen?

Die IHKn und HWKn verfügen über umfangreiche Literatur wie z. B. "Wer liefert was," "ABC der deutschen Wirtschaft" usw. Die genannten Bücher können Sie auch in Stadt- oder Universitätsbibliotheken finden. Datenbankrecherchen und Branchenverzeichnisse der Kammern sind weitere Informationsquellen.

Wie lerne ich meine Konkurrenz kennen? Was muss ich in jedem Fall über meine Konkurrenz wissen?

Recherchieren Sie bei Kammern, Fachverbänden, in den Gelben Seiten und in Fachzeitschriften, mit welcher Konkurrenz Sie in Ihrer Stadt oder Region rechnen müssen. Die Betriebsvergleiche, die es für verschiedene Branchen gibt, können Ihnen über Umsatzkennzahlen in Ihrer Branche Auskunft geben.

Analysieren Sie die Anzahl, Bezeichnung und den Standort von Konkurrenzunternehmen in Ihrem Einzugsgebiet. Wie sieht deren Angebot, deren Preis-/Leistungs-Verhältnis und deren Kundenbetreuung aus? Wie können Sie sich mit Ihrem Angebot -z. B. durch günstigere Preise oder einen umfangreicheren Service - davon abheben?

Kann mir meine Konkurrenz auch hilfreich sein?

Prüfen Sie an Ihrem Standort, ob die Konkurrenz nicht zu stark ist. Mit Ihrem jungen Unternehmen werden Sie kaum in der Lage sein, einen Preiskrieg an Ihrem Standort zu überstehen. Wenn es in Ihrer Kleinstadt z.B. schon mehrere Videotheken gibt, die um Kundschaft kämpfen, sollten Sie dort nicht noch eine weitere gründen.

Jedoch muss sich Konkurrenz nicht von vornherein negativ auswirken. So kann sich in einer Gegend mit vielen Gaststätten häufig noch eine weitere rentieren.

In Fußgängerzonen können durchaus mehrere Schuh- oder Textilgeschäfte ihren Umsatz machen. Die Geschäfte können gegenseitig vom Zulauf der anderen profitieren.

Es hängt also von der Branche und der konkreten Angebotssituation am Standort ab, wie sich Ihre Existenzgründung auf die Konkurrenzsituation auswirken wird.

Wie mache ich mögliche Kunden auf mein Angebot aufmerksam?

Mittels Werbung, Verkaufsförderung und Public Relations müssen Sie Ihr neugegründetes Unternehmen und Ihre Produkte bei den Käufern bekannt machen. Eine Eröffnungsfeier kann Ihnen hierbei gute Dienste leisten. Vergessen Sie bei der Geschäftseröffnung nicht die Presse. Mit einer kleinen Pressemitteilung an die Redaktionen von lokalen und regionalen Zeitungen bzw. Anzeigenblättern können Sie den Bekanntheitsgrad Ihres Unternehmens erhöhen.

Bedenken Sie, dass Werbung keine einmalige Angelegenheit ist, sondern kontinuierlich betrieben werden sollte. Mögliche Werbeträger sind: Prospekte, Plakate, Wurfzettel, Werbebriefe und -geschenke, Inserate in Zeitungen und Zeitschriften.

Bereich Beteiligung und Franchising

Wann kann eine Beteiligung an einem bestehenden Unternehmen gefördert werden?

Eine Beteiligung kann gefördert werden, wenn der Gründer geschäftsführend tätig ist, eine wirtschaftlich tragfähige Grundlage (Vollexistenz) geschaffen wird und mindestens 10 % der Geschäftsanteile hält.

Was ist Franchising?

Franchise-Systeme bieten Partnerschaften in Handel, Dienstleistung, Handwerk und Gastronomie an. Ein Franchise-System besteht aus einem Franchise-Geber und vielen Franchise-Nehmerinnen und -Nehmern. Als Franchise-Nehmer sind Sie ein rechtlich selbständiger Unternehmer, treten jedoch mit einem einheitlichen Konzept in den Bereichen Marketing, Beschaffung, Absatz und Organisation am Markt auf. Sie zahlen eine festgelegte Eintrittsgebühr und meistens umsatzabhängige monatliche Gebühren. Um sich über Ihren tatsächlichen Status Gewissheit zu verschaffen, sollten Sie auch die einschlägigen Kriterien hinsichtlich "Scheinselbstständigkeit" prüfen.

Wie erfahre ich, ob Verträge von Franchise-Gebern seriös sind?

Prüfen Sie das Franchise-Angebot genau, z.B. durch Gespräche mit anderen Franchise-Nehmerinnen und -Nehmern. Befragen Sie diese ausführlich über ihre Erfahrungen mit dem Geschäftsgegenstand und mit der Zentrale.

Verlangen Sie vorab einen Einblick in das Franchise-Handbuch, in dem alle wichtigen Informationen der Branche, Vertragsmuster, Tipps und Formularsätze zur Abwicklung des Betriebs zusammengestellt sein sollten.

Bevor Sie sich vertraglich binden, sollten Sie sich bei einer auf Franchising spezialisierten Rechtsanwaltskanzlei oder dem Deutschen-Franchise-Verband in München beraten lassen.

Förderung durch das Arbeitsamt

Wie kann mich das Arbeitsamt bei meiner Existenzgründung unterstützen?

Bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit kann - sofern mindestens 4 Wochen lang Leistungen durch das Arbeitsamt bezogen wurden - Überbrückungsgeld nach § 57 SGB III beim Arbeitsamt beantragt werden. Die Förderung entspricht in etwa der Höhe des zuletzt gezahlten Arbeitslosengeldes bzw. der Arbeitslosenhilfe und wird bis zu 26 Wochen gezahlt. Zusätzlich wird ein Drittel der Kosten der Kranken-, Renten- und Pflegeversicherung pauschal übernommen.

Dem Antrag auf Überbrückungsgeld muss eine Stellungnahme einer fachkundigen Stelle beigelegt werden, die Auskunft über die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Vorhabens gibt.

Antragsformulare und Informationen zur Förderung sind beim örtlichen Arbeitsamterhältlich.

Das Arbeitsamt fördert auch die Einstellung von Arbeitskräften, die mindestens 3 Monate Arbeitslosengeld oder -hilfe bezogen haben. Der Eingliederungszuschuss bei Neugründung nach § 226 ff SGB III kann von allen Unternehmen, die nicht älter als zwei Jahre sind und nicht mehr als 5 Arbeitskräfte beschäftigen, beantragt werden. Er beträgt 50% des berücksichtigungsfähigen Arbeitsentgeltes für höchstens 12 Monate.

Die Förderung ist mit einem anderen Lohnkostenzuschuss nicht kombinierbar. Anträge nimmt das örtliche Arbeitsamt entgegen.

Kann mich das Arbeitsamt bei der Qualifizierung zur Selbständigkeit durch die Übernahme von Seminarkosten unterstützen?

Dies ist generell möglich. Erkundigen Sie sich bei Ihrem örtlich zuständigen Arbeitsamt.

Existenzgründungsförderung

Gibt es Möglichkeiten einen Zuschuss zu den Beratungskosten zu erhalten?

Sowohl die Länder als auch der Bund stellen Beratungskostenzuschüsse zur Verfügung.

Gibt es Finanzierungshilfen, Kredite oder Zuschüsse für Gründerinnen?

Die Länder und der Bund bieten öffentliche Finanzierungshilfen an [Auszug]:

- ERP-Eigenkapitalhilfeprogramm,
- ERP-Existenzgründungsprogramm,
- Gründungs- und Wachstumsfinanzierung.
- DtA-Startgeld

Ein Rechtsanspruch auf öffentliche Fördermittel besteht in der Regel nicht.

Welche Fördermöglichkeiten gibt es zur Überbrückung der Anlaufphase?

Bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit kann Überbrückungsgeld nach § 57 SGB III beim örtlichen Arbeitsamt beantragt werden, sofern seit mindestens 4 Wochen Leistungen durch das Arbeitsamt bezogen wurden. Es ist eine Bescheinigung über die Tragfähigkeit des Vorhabens einer fachkundigen Stelle erforderlich.

Wie viel Eigenkapital benötige ich mindestens, um Fördermittel zu beantragen? Reicht mein Eigenkapital zur Existenzgründung aus?

Mit der Aufstellung eines Investitionsplans, der Gründungskosten und des Betriebsmittelbedarfs ermitteln Sie die Höhe des notwendigen Startkapitals.

Für die Beantragung öffentlicher Mittel ist i.d.R. Eigenkapital in Höhe von ca. 15 % des Finanzierungsvolumens erforderlich. Eine Ausnahme bildet das DtA-Startgeld, mit dem 100 % des Vorhabens finanziert werden können.

Eigenmittel in Sach- und/oder Barwerten können mit eingebracht werden. Vergessen Sie aber nicht, die Kosten der privaten Lebensführung in der Anfangsphase mit einzukalkulieren.

Ich habe kein Privatvermögen, mit dem ich den für meine Gründung notwendigen Kredit absichern könnte. Gibt es Möglichkeiten, dass das Land oder der Bund eine solche Besicherung übernimmt?

Ja.

In einzelnen Kreditprogrammen gibt es Haftungsfreistellungen durch das jeweilige Bundesland oder den Bund.

Beim ERP Eigenkapitalhilfeprogramm sind keinerlei Besicherungen notwendig. Bei Programmen, die keine Haftungsfreistellung vorsehen, kann die Hausbank eine bis zu 80%ige Bürgschaft durch eine Bürgschaftsbank beantragen.

Wo kann ich öffentliche Fördermittel beantragen?

Die Förderprogramme beantragen Sie bei einem Kreditinstitut Ihrer Wahl - das kann Ihre Hausbank sein, bei der Sie bereits ein Konto unterhalten. Sie können sich aber auch an eine anderes Kreditinstitut wenden, mit dem Sie künftig gerne zusammenarbeiten möchten.

Was kann ich tun, wenn meine Hausbank keine öffentlichen Fördermittel für mich beantragen will?

Die Gründe für eine Ablehnung zur Beantragung öffentlicher Mittel sollten Sie bei Ihrer Hausbank nachfragen. Meist ist es erforderlich, dass das Unternehmenskonzept überarbeitet wird.

Ist eine bereits erfolgte Gewerbeanmeldung oder ein abgeschlossener Mietvertrag förderschädlich?

Nein, nicht unbedingt. Eine Gewerbeanmeldung und standortsichernde Maßnahmen sind im Rahmen von Existenzgründungsprogrammen i.d.R. nicht förderschädlich. Allerdings sollten Sie aus Eigeninteresse noch keine vertraglichen Bindungen eingehen, bevor die Finanzierung nicht geklärt ist. Fördermittel gehen Ihnen verloren, wenn Sie vor Antragstellung mit Ihrem Vorhaben beginnen bzw. Verbindlichkeiten eingehen (Aufnahme der Geschäftstätigkeit).

Welche Unterlagen sind zur Beantragung öffentlicher Förderkredite zu erstellen

Folgende Unterlagen benötigen Sie für das Bankgespräch:

- einen Lebenslauf, der Ihren beruflichen Werdegang, Ihre fachliche und persönliche Qualifikation wiedergibt sowie Ihre Zeugnisse,

- das Unternehmenskonzept einschließlich der Finanz-, Liquiditäts- und Rentabilitätsplanung für die nächsten drei Jahre,
- falls vorhanden die Stellungnahme zur Gründungsberatung, die Ihnen von einer fachkundigen Stelle ausgestellt wird,
- Entwürfe der ggf. abzuschließenden Verträge,
- einen Nachweis Ihres Eigenkapitals,
- eine Darstellung Ihrer Kreditsicherheiten.

Erkundigen Sie sich bei der Terminvereinbarung, welche Unterlagen darüber hinaus erforderlich sind.

Ich möchte einen Betrieb gemeinsam mit einer Partnerin oder einem Partner aufbauen. Können solche Gemeinschaftsgründungen auch mit öffentlichen Mitteln gefördert werden?

Ja, allerdings ist die Existenzgründungsförderung immer eine personenbezogene Förderung, d.h. entsprechend dem Anteil der Gründerinnen oder Gründer am Unternehmen erfolgt auch die Förderung.

Werden auch "nebenberufliche" Existenzgründungen durch Förderprogramme gefördert?

Grundsätzlich ja, wenn innerhalb von 24 Monaten die wirtschaftliche Tragfähigkeit der Existenz zu erwarten ist und die unselbständige Tätigkeit aufgegeben wird.