

LEITFADEN

FÜR

EXISTENZGRÜNDUNGEN

Vorwort

Existenzgründungen scheitern fast nie an zu wenig Informationsmöglichkeiten. Bund, Land, Kommunen, Kammern und Verbände, aber auch eine Vielzahl anderer Organisationen und Institutionen halten umfangreiches Informationsmaterial bereit. Problematisch erscheint vielmehr, dass die Fülle des Materials die Gründer nahezu erschlägt. Man sieht den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr. Der vorliegende Leitfaden für Unternehmensgründer/innen soll Ihnen als Wegweiser durch den Informationsdschungel dienen. Uns kommt es nicht darauf an, Sachverhalte bis ins letzte Detail aufzubereiten. Entscheidender ist es, dass Sie in der Lage sind, Wichtiges von weniger Wichtigem zu unterscheiden und wissen, in welcher Reihenfolge welche Schritte zu tätigen sind. Einzelheiten dazu sind in unserem Gründungsfahrplan aufgelistet.

A und O einer erfolgreichen Unternehmensgründung ist ein schlüssiges Unternehmenskonzept. Daher erhalten Sie zunächst einige Tipps zu Inhalten und Aufbau eines Unternehmenskonzeptes. Anschließend haben wir für Sie die aus unserer Sicht wichtigsten Schritte auf dem Weg zu einem eigenen Unternehmen einmal aufgezeigt. In einem alphabetisch geordneten Glossar finden Sie die wesentlichen Institutionen aufgelistet, die Ihnen im Rahmen Ihrer Existenzgründung begegnen können.

Nicht alles in unserem Leitfaden mag für Sie wichtig sein. Auf der anderen Seite könnten und wollen wir aber auch nicht jeden Sachverhalt umfassend behandeln, da sonst die Übersichtlichkeit verloren geht. Daher möchten wir Sie bitten, sich unbedingt im Bedarfsfall weitere Informationen zu beschaffen. Als Ansprechpartner stehen Ihnen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der WEST mbH selbstverständlich zur Verfügung. Ansonsten betrachten Sie unseren Leitfaden als Anregung und Hilfe bei der Erstellung Ihres eigenen Unternehmenskonzeptes. Daneben mag er Ihnen eine Orientierungshilfe sein bei Ihren ersten Schritten auf dem Weg in die Selbstständigkeit.

Gutes Gelingen für Ihr eigenes Unternehmen wünscht Ihnen

Ihr STARTERCENTER NRW
bei der WEST mbH

Inhaltsverzeichnis

Seite

0. Der Weg zum Ziel – Ihr Gründungsfahrplan.....	4
1. Das Unternehmenskonzept – Von der Geschäftsidee zum eigenen Unternehmen	6
1.1 Geschäftsidee und Leistungsangebot	7
1.2 Marktanalyse	7
1.3 Standort und Räumlichkeiten	8
1.4 Strategien zur Markterschließung	8
1.5 Organisation, Personal, Buchführung.....	9
1.6 Persönliche Voraussetzungen und fachliche Qualifikation	9
1.7 Gesellschaftsform	10
1.8 Kapitalbedarf.....	10
1.9 Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung	14
Exkurs: Business Modell Canvas	22
2. Fachliche und persönliche Zulassungsvoraussetzungen	24
3. Finanzierung des Kapitalbedarfs.....	25
4. Finanzierung des Lebensunterhaltes in der Anlaufphase.....	26
5. Versicherungsfragen.....	26
7. Erste Akquisitionen	28
8. Gewerbeanmeldung	28
9. Wichtige Institutionen für Gründerinnen und Gründer	29
10. Wichtige Internetadressen für Gründerinnen und Gründer	31

0. Der Weg zum Ziel – Ihr Gründungsfahrplan

Ob eine Unternehmensgründung erfolgreich sein wird, entscheidet sich häufig schon in der Vorbereitungsphase. Sie werden mit einer Vielzahl von Fragen und Entscheidungen konfrontiert, denen Sie sich stellen müssen. Dabei spielt die Reihenfolge in der Vorgehensweise eine wichtige Rolle. Der nachfolgende Gründungsfahrplan, der sich in unzähligen Gründungen bewährt hat, soll Ihnen hierbei als Orientierungshilfe dienen.

1. Schritt: Konzepterstellung

- Geschäftsidee, Leistungsangebot
- Marktanalyse
- Standort und Räumlichkeiten
- Strategien zur Markterschließung
- Organisation, Personal, Buchführung
- Persönliche Voraussetzungen und fachliche Qualifikation
- Gesellschaftsform
- Kapitalbedarf
- Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung

Ergebnis: Konzept steht!

2. Schritt: Klärung der fachlichen und persönlichen Zulassungsvoraussetzungen

- Grundsatz der Gewerbefreiheit
- Meistertitelpflicht im Handwerk (Handwerksrolleneintrag)
- Registrierungspflicht bei handwerksähnlichen Gewerbearten
- Nachweis fachlicher Qualifikation und persönlicher Zuverlässigkeit (bei einigen Gewerbearten und freiberuflichen Tätigkeiten notwendig)

Ergebnis: Fachliche und persönliche Zulassungsvoraussetzungen liegen vor!

3. Schritt: Klärung der Finanzierung

- Beschaffung von Informationen über Finanzierungsmöglichkeiten
- Konkrete Verhandlungen mit Kreditinstituten
- Kreditzusage
- Eröffnung eines Geschäftskontos mit ausreichendem Überziehungsrahmen

Ergebnis: Finanzierung steht!

4. Schritt: Finanzierung des Lebensunterhaltes in der Anlaufphase

- Gründungszuschuss von der Agentur für Arbeit
- Einstiegsgeld von der Kommune

Ergebnis: Förderung beantragt bzw. bewilligt!

5. Schritt: Klärung der Versicherungsfragen

- Krankenversicherung
- Berufsunfähigkeitsabsicherung
- Unfallversicherung / Berufsgenossenschaft
- Freiwillige Arbeitslosenversicherung (ggf.)
- Private Alterssicherung
- Betriebliche Versicherungen (Betriebshaftpflicht etc.)

Ergebnis: Versicherungen sind abgeschlossen!

6. Schritt: Anmietung/Kauf gewerblicher Räumlichkeiten

- ggf. Renovierung bzw. Umbau
- ggf. Antrag auf Nutzungsänderung
- ggf. Kontakt mit Bezirksregierung (Umwelt, Arbeitsschutz)
- Lebensmittelüberwachung
- Energieversorgung
- Spezielle Versicherungen (Feuer, Sturm, Einbruch, ...)
- Kauf- bzw. Mietvertrag
-

Ergebnis: Räumlichkeiten können bezogen werden!

7. Schritt: Erste Akquisitionen

- Corporate Identity
- Internetseite
- Eröffnungswerbung
- Mailings
- Handzettel
- Persönliche Akquisitionen

Ergebnis: Erste konkrete Auftragsanfragen!

8. Schritt: Gewerbeanmeldung

Gegebenenfalls:

- Eintragung in die Handwerksrolle
- Ausstellung einer Handwerkskarte
- Beantragung eines Führungszeugnisses
- Beantragung einer Konzession/Lizenz

- Gewerbeanmeldung bei der Stadt bzw. Anmeldung beim Finanzamt!

Ergebnis: Start kann erfolgen!

1. Das Unternehmenskonzept – Von der Geschäftsidee zum eigenen Unternehmen

Eine gute Geschäftsidee allein garantiert noch keineswegs den wirtschaftlichen Erfolg. Eine ganze Menge an fachlicher und kaufmännischer Detail- und Fleißarbeit ist nötig, um daraus die Basis für ein leistungsfähiges Unternehmen zu schaffen. Die Entscheidung, sich selbstständig zu machen, sollten Sie daher nicht allein von Ihrer Geschäftsidee abhängig machen. Mit einem zuvor erstellten Unternehmenskonzept verfügen Sie über eine wesentlich bessere, weil sachlich fundierte Entscheidungsgrundlage. Daher beginnen Sie möglichst frühzeitig, Ihre Geschäftsidee zu strukturieren und daraus ein schriftliches Unternehmenskonzept zu entwickeln. Dies gilt auch dann, wenn Sie einen Betrieb übernehmen oder mit einem Franchise-Konzept in die Selbstständigkeit starten möchten.

Sie werden feststellen, dass Sie sich bei der Konzepterstellung viel intensiver mit Details Ihres zukünftigen Unternehmens beschäftigen, an die Sie bis dahin kaum gedacht haben. Vielfach stellt sich auch heraus, dass die Realisierung einer vorher erfolgsversprechenden Geschäftsidee nach sorgfältiger Abwägung aller fachlichen und sachlichen Aspekte nicht sinnvoll erscheint. In diesem Falle nehmen Sie besser Abstand von Ihrer Unternehmensgründung, so schwer Ihnen das auch fallen mag. Sie bewahren sich auf diese Weise vielleicht vor größerem Schaden.

Neben einer soliden Basis für Ihre Gründungsentscheidung leistet Ihnen Ihr Unternehmenskonzept persönlich Hilfestellung, um aus Ihrer Geschäftsidee ein marktfähiges Unternehmen zu entwickeln. Insbesondere sollte es Grundlage sein für die ersten konkreten Details Ihrer Unternehmensplanung. Daneben dient Ihr Unternehmenskonzept häufig als Unterlage für ein Bankgespräch. Achten Sie daher darauf, dass Sie sich klar und deutlich ausdrücken, damit auch ein Laie versteht, worum es geht. Scheuen Sie sich nicht, bei der Erstellung Ihres Unternehmenskonzeptes im Bedarfsfall auch fremde Hilfe in Anspruch zu nehmen. Gegebenenfalls können Aufwendungen für Leistungen freier Unternehmensberater durch Bundes- und Landesprogramme teilweise bezuschusst werden. Allerdings müssen die notwendigen Anträge im Regelfall vor Beginn der Beratung gestellt werden. Die WEST liefert Ihnen hierzu gern weitere Informationen.

Auch nach erfolgtem Unternehmensstart prüfen Sie regelmäßig anhand Ihres Konzeptes, ob der geschäftliche Alltag noch im Einklang steht mit Ihren ursprünglichen Unternehmenszielen. Gegebenenfalls müssen Sie die Aktivitäten Ihres Tagesgeschäftes wieder stärker an den Unternehmenszielen ausrichten oder aber die Ziele neu definieren, um so veränderten Rahmenbedingungen Rechnung zu tragen.

Grob strukturiert besteht ein Unternehmenskonzept aus

- Geschäftsidee, Leistungsangebot
- Marktanalyse
- Standort und Räumlichkeiten
- Strategien zur Markterschließung
- Organisation, Personal, Buchführung
- Persönliche Voraussetzungen und fachliche Qualifikation
- Gesellschaftsform
- Kapitalbedarf
- Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung

1.1 Geschäftsidee und Leistungsangebot

Zunächst sollten Sie sich Gedanken darübermachen, wie Ihr zukünftiges **Leistungsangebot** aussehen soll. Dazu gehören nicht nur Produkte, Waren, Güter etc., sondern auch Serviceleistungen wie Kundendienst, Lieferung frei Haus, Lieferung auch am Wochenende, Reparaturservice usw. Oft gelingt es, durch eine geschickte Kombination von Produkt und Dienstleistung ein Leistungsangebot zu schaffen, das sich wohltuend vom Angebot der Mitbewerber abhebt. Sorgen Sie weiter dafür, dass Ihr Leistungsangebot Ihrer Kundschaft auch wirklich zur Verfügung steht. Wenn die gewünschten Produkte erst langwierig bestellt werden müssen, Ihre Kunden bei Ihnen erst nach 4 Wochen einen Termin bekommen oder die 24-Stunden-Hotline nicht besetzt ist, ist das nicht nur ärgerlich, sondern führt im Wiederholungsfalle dazu, dass Sie aus dem Geschäft sind. Sehen Sie sich daher bitte nicht nur nach den günstigsten Einkaufs- und Beschaffungsmöglichkeiten um. Um Liefersicherheit zu garantieren, müssen auch alternative Bezugsquellen rechtzeitig zur Verfügung stehen. Bei personalintensiven Leistungen gilt Entsprechendes für die Rekrutierung von Angestellten und Aushilfskräften.

1.2 Marktanalyse

Während die meisten Gründerinnen und Gründer in der Regel sehr konkrete Pläne von ihrem geplanten Leistungsangebot besitzen, gibt es dagegen häufig nur vage Vorstellungen über die **potenzielle Kundschaft**, mit der man ins Geschäft kommen möchte. Je genauer Sie wissen, mit wem Sie es als Kunden zu tun haben werden, desto eher können Sie abschätzen, ob das Kundenpotential von der Menge überhaupt ausreicht, Ihnen eine ausreichende Existenzgrundlage zu sichern. Davon kann beispielsweise abhängen, ob Sie Ihre Geschäfte lokal, regional oder überregional betreiben sollten.

Ebenso sollten Sie versuchen zu erfahren, welchen Bedarf die Kundschaft voraussichtlich an Sie herantragen wird. Je konkreter Sie wissen, was Ihre Kundschaft von Ihnen erwartet, desto genauer können Sie sich mit einem bedarfsgerechten Leistungsangebot darauf einstellen. Bedenken Sie auch, dass häufig nicht Produkte oder Dienstleistungen verlangt werden, sondern Problemlösungen. Das genaue Eingehen auf Kundenwünsche steigert die Chance, ins Geschäft zu kommen, ganz beträchtlich. Weiter ist zu prüfen, ob Ihre potentielle Kundschaft sich aus wenigen großen Kunden oder eher vielen kleinen Kunden zusammensetzt. Einseitige Abhängigkeiten von wenigen Großkunden können Ihnen möglicherweise zum Verhängnis werden.

In diesem Zusammenhang sollten Sie auch die potentiellen **Mitbewerber** und deren Leistungsangebote unter die Lupe nehmen. Wo liegen deren Stärken und vor allem deren Schwächen? Wenn deren Schwächen Ihre Stärken sind, verbessert dies Ihre Marktposition ganz entscheidend. Dagegen müssen Sie sich auf einen harten Verdrängungswettbewerb

einstellen, wenn Ihre Produkte und Dienstleistungen denen Ihrer Mitbewerber entsprechen. Prüfen Sie außerdem, ob Ihr Marktvorteil möglicherweise nur vorübergehender Natur sein wird. Entscheidend ist auch, wie Ihre Mitbewerber auf Ihren Markteintritt reagieren.

1.3 Standort und Räumlichkeiten

Marktsituation und Nachfrageverhalten bestimmen maßgeblich auch die **Standortwahl**. Während eine exklusive Modeboutique in der Regel auf eine Top-Innenstadtlage in einer Großstadt angewiesen ist, könnte sich ein Versandhandelsunternehmen ohne Probleme im ländlichen Bereich niederlassen. Kunden- und Bedarfsstrukturen liefern hier die wesentlichen Entscheidungskriterien.

Bei der Suche nach einer geeigneten Immobilie steht Ihnen die Gewerbeflächen- und Immobilienbörse der WEST kostenlos zur Verfügung. Für die meisten Existenzgründer ist es zudem ratsam, zunächst in gemieteten **Räumlichkeiten** zu beginnen, statt von Beginn an eine eigene Immobilie zu erwerben. Das hierfür verwendete Kapital fehlt möglicherweise später für notwendige Aufwendungen zur Kundengewinnung und Markterschließung. „In Ideen statt in Steine investieren“ sollte die Devise zunächst heißen.

Anschließend vergewissern Sie sich bitte beim Bauamt, ob Ihr Gründungsvorhaben aus planungsrechtlicher Sicht am vorgesehenen Standort überhaupt genehmigungsfähig ist. Das bloße „ok“ des Vermieters reicht keineswegs aus. Unter Umständen muss nämlich noch eine Nutzungsänderung beantragt werden. Bei einigen Gewerbebetrieben sind auch Aspekte des Lärmschutzes, der Gefahrstoffverordnung, des Gewässerschutzes sowie Entsorgungsfragen bei der Standortwahl zu berücksichtigen.

1.4 Strategien zur Markterschließung

„Wie komme ich an meine ersten Aufträge?“, lautet eine von Existenzgründer/innen häufig gestellte Frage. Es genügt nicht, ein bedarfsorientiertes Angebot zu präsentieren. Halten Sie sich vielmehr vor Augen, dass Ihre **potenzielle Kundschaft** von Ihnen und Ihrem Leistungsangebot bisher noch nichts weiß. Eine Internetseite, auf der Sie sich und Ihr Leistungsangebot präsentieren, ist heute unabdingbar. Vergessen Sie aber nicht, dass Sie auch im World Wide Web gefunden werden müssen. Einträge auf kostenlosen Marktplätzen oder bei Google sind die Voraussetzung und helfen auch, dass Sie eine gute Position bei den Suchmaschinen erhalten. Ergänzend dazu, sollte Sie prüfen, ob Soziale Netzwerke wie Facebook, XING, Twitter, Instagram oder andere für Sie hilfreich sein könnten.

Hinweisschilder erleichtern ggf. den Weg zu Ihren Geschäftsräumlichkeiten.

Überlegen Sie weiter, wie Sie aktiv Ihre Kunden informieren können. Eine anonyme Zielgruppe können Sie zum Beispiel mit Anzeigen, Prospekten und Handzetteln gut erreichen. Dagegen empfehlen sich Mailingaktionen per Post oder E-Mail und persönliche Ansprache, wenn Sie über entsprechendes Adressmaterial verfügen. Die besten Akquisitionen nützen aber nichts, wenn Sie nicht erreichbar sind. Sorgen Sie in jedem Fall dafür, dass das junge Unternehmen ständig erreichbar ist. Aus jedem Anruf könnte ein Auftrag resultieren.

1.5 Organisation, Personal, Buchführung

Planung ist nicht alles – aber ohne Planung läuft nichts. Bereits beim Unternehmensstart sollte die generelle Marschrichtung Ihres Unternehmens für die nächsten Wochen klar sein, sonst verschenken Sie nicht nur wertvolle Zeit, sondern legen möglicherweise schon den Grundstein für Ihr unternehmerisches Fiasko.

Klären Sie daher zunächst die Organisation Ihrer **Buchhaltung**. Steuerberater und Büroservice können Ihnen hier wie auch bei allen steuerlich und kaufmännisch notwendigen Maßnahmen wertvolle Hilfestellung leisten. Benötigen Sie **Personal**, damit alle Abläufe im Unternehmen reibungslos funktionieren?

Zur Gestaltung Ihres **operativen Geschäftes** setzen Sie sich konkrete Ziele wie Tages- und Wochenumsätze, Zahl der Kundenbesuche pro Tag, Akquisitionsmaßnahmen, Zahl der zu erledigenden Aufträge etc. Erstellen Sie Tages-, Wochen- und Monatspläne Ihrer unternehmerischen Aktivitäten. Gleiches gilt für die Planung Ihrer betrieblichen Kosten. Überlegen Sie, wie viel Sie an Waren und Material für die erste Zeit wirklich benötigen. Lieferengpässe und einseitige Lieferantenabhängigkeiten lassen sich weitgehend durch die rechtzeitige Suche nach alternativen Bezugsmöglichkeiten eindämmen. Bedarfsgerechte Bestellungen nach dem Motto „just in time“ schonen Ihr Kapital.

Bei der **Preisgestaltung** Ihrer Waren und Dienstleistungen sollten Sie sich zunächst an den Marktpreissituationen orientieren. Als Existenzgründer werden Sie nämlich in den seltensten Fällen in der Lage sein, die Preise zu bestimmen. Eine vorherige Kalkulation ist jedoch unabdingbar, damit Sie auch auf Ihre Kosten kommen. Gründer neigen häufig dazu, zu Beginn mit Dumpingpreisen zu arbeiten. Doch ist zu bedenken, dass die nachträgliche Durchsetzung von Preiserhöhungen oft schwierig ist. Halten Sie sich außerdem vor Augen, dass Ihre Leistungen qualitativ nicht schlechter sind als die Ihrer Mitbewerber. Warum sollten Ihre Leistungen daher auf dem Markt weniger wert sein? Überzeugen Sie lieber durch hohe Qualität, Service, Zuverlässigkeit, Schnelligkeit und Pünktlichkeit.

Schließlich trägt ein geeignetes **Forderungsmanagement** entscheidend dazu bei, dass Sie pünktlich an Ihr Geld kommen.

Überprüfen Sie regelmäßig all Ihre planerischen Vorgaben auf deren Realisation und scheuen Sie sich nicht, gegebenenfalls auch Änderungen in Ihrer Planung vorzunehmen. Nur so lassen sich unternehmerische Fehlentwicklungen frühzeitig erkennen und abstellen.

1.6 Persönliche Voraussetzungen und fachliche Qualifikation

Um ein Unternehmen erfolgreich führen zu können, sollten Sie schon die dem Unternehmensgegenstand entsprechende **fachliche Qualifikation** mitbringen. Dazu gehören eine einschlägige Berufsausbildung und Berufserfahrung. Außerdem sind zumindest kaufmännische Grundkenntnisse nötig. Zwingend erforderlich ist all dies zwar nur in bestimmten Bereichen (Handwerk etc.). Sie haben aber kaum Chancen auf dem Markt, wenn Sie schon in fachlicher und kaufmännischer Hinsicht passen müssen. Zudem knüpfen Banken und auch öffentliche Kreditgeber die Kreditvergabe an den Nachweis fachlicher und kaufmännischer Fähigkeiten.

Daneben ist auch zu prüfen, ob die **Rolle des selbstständigen Unternehmers** einem auf den Leib geschrieben ist. Viele, die sich selbstständig gemacht haben, um nicht mehr von ihrem Chef oder Vorgesetzten abhängig zu sein, mussten leidvoll erfahren, nunmehr in einem Abhängigkeitsverhältnis mit ihren Kunden zu stehen. Selbstständig zu sein bedeutet ferner der weitgehende Verzicht auf Freizeit und Urlaub, zumindest in der Anfangsphase. In jedem Falle

sollten Sie sich aber darauf einstellen, zukünftig unsichere Einkommensverhältnisse in Kauf nehmen zu müssen.

Weihen Sie Ihr **familiäres und persönliches Umfeld** in Ihre Planungen ein, um hier Unterstützung auf dem Weg in die Selbstständigkeit zu erfahren. Zumindest in der eigenen Ehe- oder Lebenspartnerschaft sollte man voll hinter Ihnen stehen. Störfeuer aus dieser Richtung kann ansonsten möglicherweise das gesamte Projekt „Selbstständigkeit“ gefährden.

1.7 Gesellschaftsform

Um ein eigenes Unternehmen zu gründen, reicht eine Gewerbeanmeldung aus. Damit signalisieren Sie Ihrer Umwelt, insbesondere dem Finanzamt, dass Sie von nun an als Einzelunternehmer/in selbstständig tätig sind. Ob Sie sich auch ins Handelsregister eintragen lassen (müssen), ist von Art und Umfang Ihrer Geschäfte abhängig zu machen. Sprechen Sie bitte mit Ihrem Steuerberater ausführlich darüber.

Planen Sie nicht allein, sondern mit einem oder mehreren Partner/innen zu starten, stellt sich die Frage nach der geeigneten **Gesellschaftsform**. Klären Sie daher schon im Vorfeld ab, mit welchen Anteilen die einzelnen Partner am zukünftigen Unternehmen beteiligt sind, wer die Geschäftsführung mit welchen Kompetenzbereichen übernehmen und wie die Gewinn- und Verlustverteilung aussehen soll. In jedem Falle empfiehlt es sich, solche Absprachen schriftlich zu fixieren, auch wenn, wie etwa bei einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts, die Schriftform nicht notwendig ist.

Ferner sollte klar sein, bei welchen unternehmerischen Entscheidungen das Votum aller Partner eingeholt werden muss. Außerdem sind auch die Modalitäten zu klären, die man bei der Aufnahme oder dem Ausscheiden von Gesellschaftern zu beachten hat. Schließlich spielen steuerliche und haftungsrechtliche Aspekte eine wesentliche Rolle bei der Wahl der Gesellschaftsform. Lassen Sie sich in dieser Sache unbedingt von einem Fachmann (Fachanwalt, Notar, Steuerberater) beraten.

1.8 Kapitalbedarf

Nur in den wenigsten Fällen reichen die eigenen finanziellen Mittel zur erfolgreichen Gründung eines Unternehmens aus. **Fremdkapital** muss also her. Damit eine Bank die benötigten Kredite auch gewährt, sollte man sich auf ein Bankgespräch gut vorbereiten. Banker wollen in der Regel nicht nur wissen, wie viel Geld gebraucht wird, sondern auch der Verwendungszweck interessiert. Hierfür ist die Erstellung eines Kapitalbedarfsplans (**s. Tabelle 1**) erforderlich. Dabei unterscheidet man im Wesentlichen zwischen Investitionsbedarf und Betriebsmittelbedarf.

Der **Investitionsbedarf** umfasst materielle Güter wie etwa Immobilien, Maschinen, Einrichtungsgegenstände, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie Waren und Material. Zu den Investitionen zählen aber auch immaterielle Güter. Hierunter fallen beispielsweise Software, Patente, Lizenzen, Kundendateien, Adressen etc.

Bis allerdings betriebliche Kosten und Ihr Lebensunterhalt aus den laufenden Geschäften bestritten werden können, müssen Sie in der Lage sein, zumindest alle betrieblichen Aufwendungen, gegebenenfalls auch Ihren Lebensunterhalt, für einige Zeit vorzufinanzieren. (**Vorsicht:** Aufwendungen zur Finanzierung des Lebensunterhalts lassen sich i.d.R. nicht mit betrieblichen Darlehen finanzieren.) Den Kapitalbedarf hierzu bezeichnet man als **Betriebsmittelbedarf**. Während die meisten Gründerinnen und Gründer kaum Schwierigkeiten haben, ihren Investitionsbedarf genau zu beziffern, tut man sich in der Regel schwer, den Betriebsmittelbedarf festzulegen. Überlegen Sie daher zunächst, welche laufenden

betrieblichen Kosten – wie Personalkosten, Mieten, Energiekosten, Werbung etc. – monatlich auf Sie zukommen werden. Danach ist abzuschätzen, wie viele Monate vergehen, bis alle betrieblichen Kosten aus den laufenden Umsätzen bestritten werden können. Im Einzelhandel, wo überwiegend mit Bargeschäften gearbeitet wird, kann ein kürzerer Zeitraum eingeplant werden als etwa in einigen Handwerksbereichen, wo Sie Ihren Kunden teilweise mehrmonatige Zahlungsziele einräumen müssen. Als Faustregel gilt: 3-6 Monate. Neben den regelmäßigen monatlichen Kosten umfasst der Betriebsmittelbedarf auch sämtliche Kosten, die nur unregelmäßig oder einmalig anfallen. Einmalig anfallende Kosten sind beispielsweise alle Gründungskosten wie Beratungskosten, Anmeldegebühren, erste Werbekampagne etc.

Tabelle 1:

Kapitalbedarfsplan (EURO)

Investitionen (EURO)

	Betrag
Immobilien	
+ Maschinen, Geräte	
+ Geschäftsausstattung	
+ Fuhrpark	
+ Immaterielle Güter (Patente, Lizenzen, Software, etc.)	
+ Waren/Material	
+ Sonstiges	
Summe Investitionen	

Betriebsmittel (EURO)

	Betrag
Summe der monatlichen laufenden Kosten	
*Anzahl der Monate, die vorfinanziert werden müssen	
+ Summe der einmaligen/unregelmäßigen Kosten	
+ Gründungskosten	
Summe Betriebsmittel	

Persönlicher Bedarf (EURO)

	Betrag
Monatlicher persönlicher Lebensunterhalt	
*Anzahl der Monate, die vorfinanziert werden müssen	
Summe Persönlicher Bedarf	

Kapitalbedarf insgesamt (EURO)

	Betrag
Summe Investitionen	
Summe Betriebsmittel	
Summe persönlicher Bedarf	
Kapitalbedarf insgesamt	

Ferner sollte man sich auch Gedanken machen über die Finanzplanung (**s. Tabelle 2**) und die **Eigenmittel**, die man ins eigene Unternehmen einbringen will. Eine Finanzierung ausschließlich über Fremdkapital wird von den meisten Kreditinstituten abgelehnt. Man will einfach sehen, dass der/die Gründer/in bereit ist, sich mit eigenem Risiko am Aufbau seines/ihrer Unternehmens zu beteiligen. Auch viele öffentliche Förderungsprogramme verlangen einen Eigenanteil. Der Eigenanteil sollte i. d. R. mindestens 15% des gesamten Kapitalbedarfes ausmachen. Als Eigenmittel werden neben Bargeld auch ins Unternehmen eingebrachte und zu einem realistischen Zeitwert angesetzte Sachgegenstände akzeptiert.

Ohne **Sicherheiten** läuft in der Regel gar nichts. Daher ist schon vor einem Bankgespräch zu überlegen, welche Vermögensgegenstände zur Verfügung stehen, die Sie als Kreditsicherheiten verwenden könnten. In diesem Zusammenhang beachten Sie, dass einige öffentliche Kredite mit teilweisen Haftungsfreistellungsmöglichkeiten ausgestattet sind. Bund und Land übernehmen hier einen Teil der Sicherheiten für Sie. Allerdings werden Haftungsfreistellungsmöglichkeiten in der Regel nur dann gewährt, wenn Sie Ihre vorhandenen Sicherheiten bereits ausgeschöpft haben. Schließlich können auch Bürgschaften als Sicherheiten dienen. Beachten Sie aber, dass Sie möglicherweise persönliche Beziehungen und Freundschaften aufs Spiel setzen, wenn ein Verwandter oder Bekannter mit seiner Bürgschaft, die er Ihnen aus Gefälligkeit gegeben hat, in Anspruch genommen wird.

Tabelle 2:

Finanzplanung (EURO)

Kapitalbedarf insgesamt	
Vorhabensfinanzierung durch:	Betrag
Eigenmittel	
+ Bankdarlehen	
+ Privatdarlehen	
+ Sacheinlagen	
Finanzbudget	

Das Finanzbudget muss den Kapitalbedarf decken können.

Vorhandene Sicherheiten (EURO)

Sicherheiten	Betrag
Haus- und Grundbesitz	
+ Wertpapiere	
+ Kapitallebensversicherung	
+ Bausparverträge (eingezahlt)	
+ Bürgschaften	
+ Sonstiges	
Summe Sicherheiten	

1.9 Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung

Neben einer genauen Kapitalbedarfsplanung möchten Geldgeber von Ihnen auch einige konkrete Informationen über den geplanten Geschäftsverlauf haben. Schließlich müssen Sie in der Lage sein, aus dem Geschäftsergebnis nicht nur Ihre laufenden Kosten und Ihren Lebensunterhalt zu decken, sondern auch Zinsen und Tilgung zu leisten. Im Einzelnen verlangt man von Ihnen eine **Rentabilitätsvorschau** sowie einen **Liquiditätsplan**.

Mit der Erstellung von Rentabilitätsvorschau und Liquiditätsplan geht es für Sie übrigens ans Eingemachte. Jetzt muss es sich auch anhand von Zahlen zeigen, ob Ihre Geschäftsidee für Sie wirklich die erhoffte Lebensgrundlage darstellt. Planen Sie nicht zu optimistisch, sondern nehmen Sie im Zweifel eher den für Sie ungünstigeren Fall an. Alle weiteren Schritte auf dem Weg in die Selbstständigkeit sind unbedingt von den Ergebnissen der Rentabilitätsvorschau und Liquiditätsplanung abhängig zu machen.

Kalkulation des Mindestumsatzes

Im Rahmen der **Mindestumsatzkalkulation (s. Tabelle 4)** sollten Sie zunächst überlegen, welche laufenden **betrieblichen Fixkosten** auf Sie zukommen, mit denen Sie unabhängig vom Umsatz rechnen müssen. Zum anderen ist ein Betrag zu ermitteln, den Sie als **persönlichen Bedarf (s. Tabelle 3)** mindestens zur Deckung Ihres Lebensunterhaltes einschließlich persönlicher Versicherungen, Unterhaltszahlungen und sonstiger privater Finanzverpflichtungen benötigen. Beides zusammen ergibt den notwendigen **Rohgewinn**, den das Unternehmen erwirtschaften muss. Ist es zudem notwendig, Angestellte zu beschäftigen, erhöht sich der notwendige Rohgewinn um die hierzu erforderlichen Personalkosten. Beachten Sie dabei, dass die Personalkosten neben den Bruttogehältern auch die dazu gehörigen Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung umfassen. Schließlich sind noch die umsatzabhängigen, „variablen“, Kosten zu ermitteln. Diese können Sie in der Regel in % vom Umsatz erfassen. Typische variable Kosten sind zum Beispiel im Handel der Wareneinsatz und im Handwerk der Materialeinsatz. Rohgewinn und variable Kosten addieren sich dann zum notwendigen Mindestumsatz.

Tabelle 3:**Ermittlung des persönlichen Bedarfs (EURO)**

Bezeichnung	Betrag	
	pro Monat	pro Jahr
Lebensunterhalt, Kleidung, etc.		
+ Miete bzw. Baufinanzierung		
+ Nebenkosten		
+ Ratenzahlungen / Sparverträge		
+ Telefon, Handy, Internet		
+ GEZ, Kabel-TV, Pay-TV		
+ Vereine, Zeitung, etc.		
+ sonst. regelmäßige Verpflichtungen		
+ Kfz-Kosten inkl. Versicherung u. Steuern		
+ Kranken- und Pflegeversicherung		
+ Altersvorsorge		
+ freiw. Arbeitslosenversicherung		
+ sonst. Versicherungen		
+ Unterhaltszahlungen		
+ Reservebetrag		
Persönlicher Bedarf netto		
+ Einkommenssteuer		
Persönlicher Bedarf brutto = zu erzielender Gewinn		

Tabelle 4:

Mindestumsatzkalkulation (EURO)

Bezeichnung	Betrag	
	pro Monat	pro Jahr
Persönlicher Bedarf brutto		
+ Miete (betrieblich)		
+ Gas, Wasser, Strom, Heizung		
+ Versicherungen		
+ Fahrzeugkosten		
+ Werbung, Reisekosten		
+ Verpackung		
+ Instandhaltung		
+ Bürobedarf, Telefon, Internet, etc.		
+ Steuerberater, Buchführung		
+ Kammerbeiträge		
+ Zinsen / Leasing		
+ Abschreibung		
+ Sonstiges		
Rohgewinn II		
+ Personalkosten (inkl. Nebenkosten)		
Rohgewinn I		
+ Waren-/Materialeinsatz		
Notwendiger Mindestumsatz		

Nachdem Sie zunächst ermitteln, wie hoch der zu erzielende **Mindestumsatz** sein muss, um laufende Betriebsausgaben und persönlichen Bedarf zu finanzieren, gilt es anschließend zu planen, wie viel Produkte und Dienstleistungen Sie verkaufen müssen, um dieses Umsatzziel zu erreichen.

Dazu ist Ihre **Umsatzplanung (s. Tabelle 5)** notwendig. Zunächst ist zu überlegen, mit welchen Leistungen Sie Umsätze erzielen wollen. Dies können Produktverkäufe und / oder Dienstleistungen sein. Um die angestrebten Umsatzziele zu erreichen, müssen Sie Produktpreise, verkaufte Einheiten pro Produkt sowie die Öffnungszeiten bzw. Arbeitstage schätzen. Gleiches gilt für den Dienstleistungsbereich.

Bei der monatlichen **Rentabilitätsplanung (s. Tabelle 6)** sind ferner zu berücksichtigen, dass eine Anlaufphase bewältigt werden muss. Außerdem ergeben sich durch saisonale Einflüsse Schwankungen (Sommerloch, Weihnachtsgeschäft). All dies sollte in die monatliche Planung mit einfließen.

Tabelle 5:

Umsatzplanung für das 1. Jahr (EURO)

	Mon 1	Mon 2	Mon 3	Mon 4	Mon 5	Mon 6	Mon 7	Mon 8	Mon 9	Mon 10	Mon 11	Mon 12
Umsatz Gesamt												

Umsatz Produkt 1												
Ø Preis / Einheit												
Ø verkaufte Einheiten / Tag												
Arbeitstage / Monat												

Umsatz Produkt 2												
Ø Preis / Einheit												
Ø verkaufte Einheiten / Tag												
Arbeitstage / Monat												

.... weitere sind zu ergänzen

Umsatz Dienstleistung 1												
Ø Stundensatz												
Ø verkaufte Stunden / Tag												
Arbeitstage / Monat												

Umsatz Dienstleistung 2												
Ø Stundensatz												
Ø verkaufte Stunden / Tag												
Arbeitstage / Monat												

.... weitere sind zu ergänzen

Tabelle 6:

Rentabilitätsplanung für das 1. Jahr (EURO)

	Mon 1	Mon 2	Mon 3	Mon 4	Mon 5	Mon 6	Mon 7	Mon 8	Mon 9	Mon 10	Mon 11	Mon 12
Umsatz Gesamt												
Ø Waren-/Materialeinsatz												
= Rohgewinn I												
- Personalkosten (inkl. Nebenkosten)												
= Rohgewinn II												
- Miete												
- Gas, Wasser, Strom, Heizung												
- Versicherungen												
- Fahrzeugkosten												
- Werbung, Reisekosten												
- Verpackung												
- Instandhaltung												
- Bürobedarf, Telefon, Internet, etc.												
- Steuerberater, Buchführung												
- Kammerbeiträge												
- Zinsen / Leasing												
- Abschreibungen												
- Sonstiges												
Gewinn												

Die Rentabilitätsplanung sollte im Regelfall für 2 Jahre auf Monatsbasis sowie für 3 Jahre auf Jahresbasis (**s. Tabelle 7**) erstellt werden.

Tabelle 7:

Rentabilitätsplanung für die ersten 3 Jahre (EURO)

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Umsatz Gesamt			
Ø Waren-/Materialkosten			
= Rohgewinn I			
- Personalkosten (inkl. Nebenkosten)			
= Rohgewinn II			
- Miete			
- Gas, Wasser, Strom, Heizung			
- Versicherungen			
- Fahrzeugkosten			
- Werbung, Reisekosten			
- Verpackung			
- Instandhaltung			
- Bürobedarf, Telefon, Internet, etc.			
- Steuerberater, Buchführung			
- Kammerbeiträge			
- Zinsen / Leasing			
- Abschreibungen			
- Sonstiges			
Jahresüberschuss			

Während die Rentabilitätsvorschau im Kern eine Gegenüberstellung von geplanten Umsätzen und erwarteten Kosten zum Inhalt hat, beleuchtet die **Liquiditätsplanung** (s. Tabelle 8) die Ebene der Zahlungsein- und -ausgänge in Form einer Budgetbetrachtung. Sie müssen jederzeit in der Lage sein, Ihren laufenden Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Gerade in der Startphase reichen die ersten Umsatzerlöse allein aber nicht aus, um alle laufenden Kosten und den Lebensunterhalt zu decken. Zusätzliche verfügbare Mittel wie Bankguthaben, sonstige Einnahmen oder Darlehen müssen verwendet werden. Mittels einer Liquiditätsplanung sollen Sie zeigen, wie Sie sich die Finanzierung Ihrer Start- und Anlaufphase vorstellen.

Bei einer **Liquiditätsplanung** geht es um die genaue Festlegung der Zeitpunkte, wo Zahlungen erwartet bzw. fällig werden. Insbesondere ist zu berücksichtigen, dass die Zeitpunkte von Leistungserstellung und dazugehörigen Zahlungen zeitlich auseinanderfallen können. So ist es vielfach üblich, den Kunden Zahlungsziele einzuräumen. Als Folge ergibt sich, dass Sie zeitlich mit Material und laufenden Kosten in Vorleistung gehen müssen. In einigen Branchen, wo es um größere Aufträge geht, werden teilweise Anzahlungen und Abschlagszahlungen vereinbart, während die Restzahlung erst bei der endgültigen Auftragsabwicklung fällig wird. Auf der anderen Seite können Sie selbst aber auch Zahlungsziele beispielsweise bei der Begleichung Ihrer Lieferantenrechnungen in Anspruch nehmen. Schließlich sind auch die monatlichen Umsätze zumeist nicht konstant, sondern schwanken zum Teil jahreszeitlich bedingt ganz erheblich. Ähnliches zeigt sich auf der Kostenseite, wo neben regelmäßigen monatlichen Kosten auch Zahlungsverpflichtungen zu berücksichtigen sind, die nur wenige Male im Jahr anfallen. All dies sollte Inhalt einer Liquiditätsplanung sein

Bedenken Sie schließlich noch Folgendes:

Im Gegensatz zu einem bestehenden Unternehmen, das tatsächlich erwirtschaftete Zahlen vorweisen kann, können Sie nur mit plausiblen Planzahlen operieren. Nutzen Sie daher alle Ihnen zur Verfügung stehenden Informationsquellen, um Ihre Planzahlen möglichst realitätsnah zu erstellen.

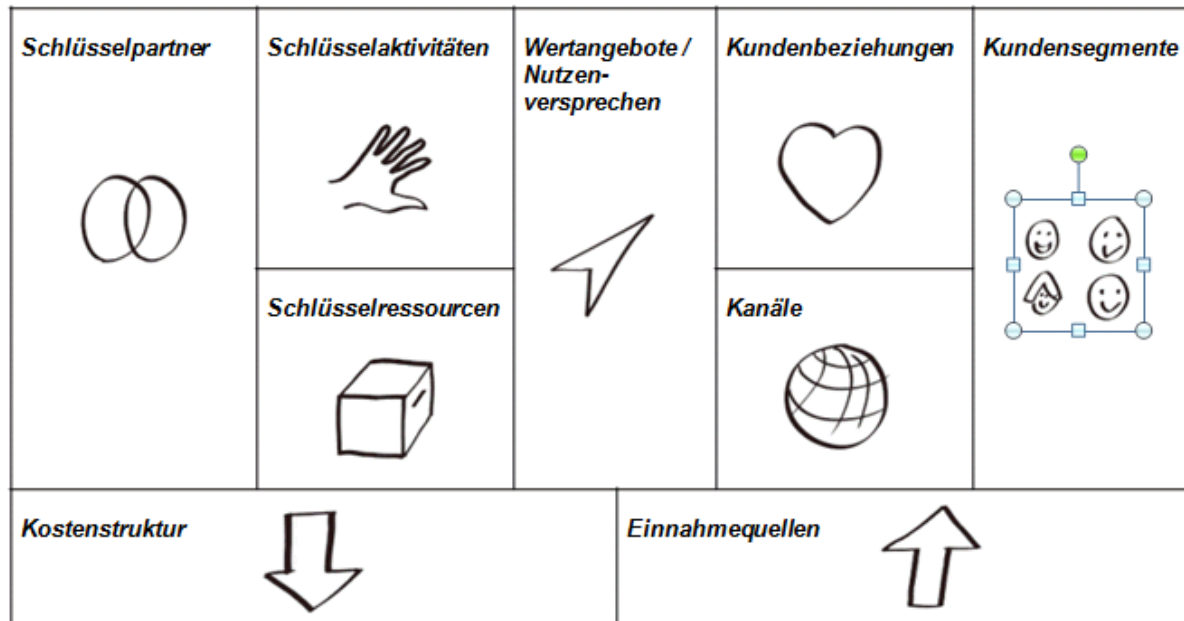
Tabelle 8:**Liquiditätsvorschau für das 1. Jahr (EURO)**

	Mon 1	Mon 2	Mon 3	Mon 4	Mon 5	Mon 6	Mon 7	Mon 8	Mon 9	Mon 10	Mon 11	Mon 12
Verfügbare Mittel												
Bankguthaben												
+ Zahlungseingänge												
+ Darlehen												
+ Sonst. Einkünfte												
Summe Verfügbare Mittel												
Zahlungsverpflichtungen												
Waren-/Materialeinsatz												
+ Personalkosten (inkl. Nebenkosten)												
+ Miete												
+ Gas, Wasser, Strom, Heizung												
+ Versicherungen												
+ Fahrzeugkosten												
+ Werbung, Reisekosten												
+ Verpackung												
+ Instandhaltung												
+ Bürobedarf, Telefon, Internet, etc.												
+ Steuerberater, Buchführung												
+ Kammerbeiträge												
+ Zinsen / Leasing												
+ Steuern												
+ Tilgung												
+ Sonstiges												
Zwischensumme												
+ Investitionen												
+ Privatentnahmen (inkl. ESt)												
Summe Zahlungsverpflichtungen												
(+) Überschuss / (-) Fehlbetrag												
Kontokorrentkredit												
Liquidität												

Exkurs: Business Modell Canvas

Bevor Sie mit dem Schreiben des Business Plans beginnen, können Sie sich über die Methode **Business Model Canvas** einen guten Überblick über die wichtigsten Schlüsselfaktoren eines erfolgreichen Geschäftsmodells verschaffen.

Die Methode des Business Model Canvas ist eine gute Ergänzung zu einem Business Plan. Hierfür benötigt man einen großen Papierbogen, zum Beispiel im Format Din A0. Darauf werden **neun** Felder eingezeichnet, die jeweils mit den **Schlüsselfaktoren für ein Geschäftsmodell** bezeichnet werden.



Quelle: Osterwalder & Pigneur, www.fly-higher.com

Im Anhang finden Sie eine detaillierte Vorlage.

Zu jedem Schlüsselfaktor werden in Stichworten **Ideen auf Klebezettel** notiert. Der Vorteil ist: Die Klebezettel lassen sich wieder entfernen, in andere Felder kleben und ergänzen. Durch dieses visuell unterstützte Vorgehen lassen sich viele Einzelideen zu einem Geschäftsmodell baukastenartig zusammenfügen und zueinander in Beziehung setzen, bis ein marktfähiges Modell gefunden ist. Am besten funktioniert das Ganze, wenn eine interdisziplinäre Gruppe mit der Methode arbeitet.

Ein Business Model Canvas enthält neun Felder mit Schlüsselfaktoren. Sie müssen nach und nach mit Inhalt gefüllt und in eine sinnvolle Beziehung zueinander gebracht werden. Dies sind:

- **Schlüsselpartner:** Je nach Geschäftsmodell bietet es sich an, eine strategische Partnerschaft einzugehen, um die Effektivität des Unternehmens zu steigern und Risiken auf mehrere Schultern zu verteilen. Frage: Wer kommt als Partner in Frage?
- **Schlüsselaktivitäten:** Um ein Produkt herzustellen oder eine Leistung zu erbringen, sind bestimmte Tätigkeiten notwendig. Frage: Welches sind die wichtigsten Tätigkeiten, um dieses Geschäftsmodell in die Tat umzusetzen?

- **Nutzenversprechen:** Jedes Produkt und jede Leistung hat eine Aufgabe: ein Problem des Kunden zu lösen oder ein Bedürfnis zu befriedigen. Jedes Produkt und jede Leistung muss dieses Nutzenversprechen enthalten: neuer, besser, stylischer, günstiger oder einfach nutzerfreundlicher als vergleichbare Angebote zu sein. Frage: Welchen Nutzen haben die Kunden, wenn sie das Produkt oder die Dienstleistung kaufen?
- **Kundenbeziehungen:** Kunden können persönlich bedient werden. Sie können auch von Sprachautomaten oder Internet-Software von einer Frage zu einer möglichen Antwort geführt werden. Wie man die Kundenbeziehung gestaltet, ist ein wichtiger Bestandteil des jeweiligen Geschäftsmodells. Frage: Wie können die in Frage kommenden Kunden gewonnen und gebunden werden?
- **Kundensegmente:** Jedes Start-up will ein Produkt oder eine Dienstleistung verkaufen. Als Kunden kommen je nachdem verschiedene Kunden-Arten in Frage: die Masse, eine Nische, diverse Kunden-Segmente. Frage: Welches ist die Kunden-Zielgruppe?
- **Schlüsselressourcen:** Eine Produktion zu bewerkstelligen und eine Dienstleistung zu erbringen, ist nur mit bestimmten Ressourcen möglich: Betriebsstätte, Personal, Startkapital usw. Frage: Welche Ressourcen sind unverzichtbar?
- **Vertriebs- und Kommunikations-Kanäle:** Kunden kaufen nur, was sie kennen. Und das, was für sie erreichbar und verfügbar ist. Fragen: Wie erfahren Kunden von dem Angebot? Wie muss der Vertrieb aussehen?
- **Kosten:** Jede Produktion und jede Dienstleistung ist mit Kosten verbunden. Sie fallen vor allem für die Aktivitäten, die Ressourcen und für Partner an. Frage: Welches sind die wichtigsten Ausgaben, ohne die das Geschäftsmodell nicht funktionieren würde?
- **Einnahmequellen:** Es gibt oft mehrere Wege, mit demselben Angebot Geld zu verdienen. Einmalzahlungen bringen schnell Geld in die Kasse. Abonnenten versprechen dagegen kontinuierliche Einkünfte über längere Zeit. Frage: Woher kommt bei diesem Geschäftsmodell das Geld?

Das Business Model Canvas eignet sich dazu, ein Geschäftsmodell zu entwickeln. Die Ergebnisse können auch in einen Businessplan einfließen. Ein Businessplan enthält alle wichtigen Überlegungen darüber, wie eine Geschäftsidee in die Tat umgesetzt werden kann. Dazu gehört nicht zuletzt auch ein Finanzplan, der beim Business Model Canvas nicht berücksichtigt wird.

Quelle: www.existenzgruender.de

2. Fachliche und persönliche Zulassungsvoraussetzungen

Grundsätzlich herrscht das Prinzip der Gewerbefreiheit. An die Ausübung einiger Gewerbearten hat der Gesetzgeber allerdings Erlaubnisvorbehalte geknüpft, sowohl in sachlicher als auch in persönlicher Hinsicht. Industrie- und Handelskammern bzw. Handwerkskammern sind hier die zuständigen Ansprechpartner.

Sachliche Erlaubnisvorbehalte findet man z.B. im Bereich des Handwerks. Wer sich in einem Vollhandwerk selbstständig machen möchte, benötigt einen entsprechenden Meistertitel und muss sich in die Handwerksrolle eintragen lassen. Seit Anfang 2004 gewährt allerdings die sog. „Altgesellenregelung“ hier Erleichterungen. Personen mit Gesellenbrief können sich auch ohne Meistertitel in vielen Vollhandwerken selbstständig machen, wenn sie über mindestens 6 Jahre Berufserfahrung verfügen, davon 4 Jahre in leitender Stellung. Die Handwerkskammer muss allerdings zustimmen.

Daneben gibt es noch die handwerksähnlichen Berufe. Hier benötigt man keinen Meistertitel, muss sich aber ebenfalls bei der Handwerkskammer registrieren lassen. Planen Sie, sich im Handwerk selbstständig zu machen, sollten Sie sich unbedingt vor Gewerbebeantragung mit der Handwerkskammer in Verbindung setzen. Dort kann man Ihnen genau sagen, für welche Betätigungsfelder Sie einen Meistertitel benötigen und welche Bereiche Ihnen auch ohne Meistertitel offenstehen. Da die Handwerkskammer automatisch eine Kopie Ihrer Gewerbebeantragung erhält, gibt es keine Möglichkeit, an der Handwerkskammer vorbei einen Handwerksbetrieb ohne Meistertitel zu gründen.

Auch bei einigen Gewerbearten außerhalb des Handwerksbereiches ist eine entsprechende Fach- oder zumindest Sachkunde erforderlich (z.B. Personenbeförderungsschein im Taxigewerbe, GGVS-Schein bei Gefahrguttransporten, Sachkundenachweis für das Führen eines Gastronomiebetriebes etc.). Informationen darüber erhalten Sie hier im STARTERCENTER NRW bei der WEST.

Daneben ist die Ausübung bestimmter gewerblicher Betätigungen an die sogenannte **persönliche Zuverlässigkeit** geknüpft. Dazu gehören insbesondere das Maklergewerbe, das Bewachungsgewerbe oder auch der Gastronomiebereich. Zum Betreiben eines solchen Gewerbes benötigen Sie vom zuständigen Ordnungsamt eine Konzession, die nur bei persönlicher Zuverlässigkeit erteilt wird. Die persönliche Zuverlässigkeit liegt beispielsweise dann vor, wenn durch ein Führungszeugnis nachgewiesen wird, dass keine Vorstrafen wegen einschlägiger Delikte wie Betrug, Diebstahl, Hehlerei, Unterschlagung, Untreue etc. vorliegen. Hohe Steuerschulden beeinflussen ebenfalls die persönliche Zuverlässigkeit. Das Führungszeugnis können Sie bei dem für Sie zuständigen Ordnungsamt beantragen.

3. Finanzierung des Kapitalbedarfs

Zur Finanzierung des Kapitalbedarfs Ihres Unternehmens sind Sie in der Regel auf ein Kreditinstitut angewiesen. Hier wenden Sie sich am besten an die zuständigen Firmenkundenberater, die sich mit Fragen der Unternehmensfinanzierung – insbesondere auch mit öffentlichen Förderungsmöglichkeiten – gut auskennen. Diese Expert/innen finden Sie in der Regel in der Zentrale des Geldinstitutes.

Bedenken Sie, dass vom Ausgang des **Bankgespräches** einiges abhängt. Gute Vorbereitung ist daher unabdingbar. Mit einem schriftlichen Unternehmenskonzept, das über Leistungsangebot, Marktchancen und Ausgestaltung des operativen Geschäftes informiert, schaffen Sie gleich von Beginn an eine entspannte Gesprächsatmosphäre. Ziel ist es, der Bank Ihr geplantes Unternehmen möglichst professionell zu präsentieren. Halten Sie sich vor Augen, dass Sie hier **Marketing in eigener Sache** betreiben. Es geht nicht nur darum, die Erfolgsaussichten Ihres Unternehmens darzustellen. Sie müssen die Bank auch von Ihren unternehmerischen Fähigkeiten überzeugen, ein solches Unternehmen lenken und leiten zu können. Je überzeugender Sie hier auftreten, desto eher wird die Bank nicht nur Ihr Unternehmen, sondern auch Sie als Unternehmerpersönlichkeit akzeptieren.

Welche Kredite letztlich zum Einsatz gelangen, hängt von Ihrem genauen Kapitalbedarf und dessen Struktur ab. Reichen die vorhandenen Eigenmittel zur Finanzierung der Investitionen und der Anfangsphase aus, genügt es häufig, ein Geschäftskonto zu eröffnen, das mit einem ausreichenden Kontokorrentrahmen zur Abdeckung von kurzfristigen Kapitalbedarfsspitzen versehen ist. Ansonsten gelangen feste Kredite zum Einsatz. Hier unterscheiden Banken zwischen **Investitionskrediten** und **Betriebsmittelkrediten**. Diese Unterscheidung gibt es auch bei öffentlichen Krediten.

Öffentliche Kredite gelangen zumeist erst bei einem größeren Kapitalbedarf zum Tragen. Zur Beantragung öffentlicher Kredite benötigen Sie in jedem Fall ein Kreditinstitut, das für Sie die Anträge stellt. Einen Rechtsanspruch auf öffentliche Kredite gibt es nicht. Vielfach kommt nicht ein einzelner öffentlicher Kredit zum Einsatz, sondern eine Kombination aus unterschiedlichen Kreditprogrammen. Die für Sie optimale Programmkombination richtet sich nach Ihrem individuellen Kreditbedarf und den vorhandenen Sicherheiten. Einige öffentliche Kredite verlangen zudem eine fachliche Stellungnahme der IHK bzw. Handwerkskammer über die voraussichtliche Tragfähigkeit des geplanten Vorhabens. Zu berücksichtigen ist ferner, dass eine 100-prozentige Finanzierung ausschließlich über öffentliche Kredite zumeist nicht möglich ist. Daher sollten Sie sich mit einem Eigenanteil in Höhe von mindestens 15% des gesamten Kapitalbedarfes an der Finanzierung Ihres Unternehmens beteiligen. Die meisten öffentlichen Kredite stehen zudem nicht nur in der Gründungsphase zur Verfügung, sondern können auch zur Unternehmensfestigung eingesetzt werden. In jedem Falle ist allerdings zu beachten, dass die **Kreditanträge vor Vorhabensbeginn gestellt werden**. Der Vorhabensbeginn wird dabei durch den Zeitpunkt der Investition bzw. der Mittelverwendung charakterisiert.

Die **Vorteile** öffentlicher Kredite liegen zusammengefasst in günstigen Festzinsen (in der Regel über die gesamte Kreditlaufzeit), langen Laufzeiten und tilgungsfreien Jahren. Aber Vorsicht: Die im Anschluss an die tilgungsfreien Jahre geforderten Tilgungsraten liegen wesentlich höher als die Tilgungsbeträge, die für vergleichbare Bankkredite zu leisten sind (eine Übersicht über die aktuellen Förderprogramme von Bund und Land ist diesem Leitfaden beigelegt). Die WEST informiert Sie gern über alle für Sie interessanten öffentlichen Förderungsprogramme.

Schließlich sollten Sie sich konkrete Gedanken darübermachen, was Sie Ihrer Bank als Sicherheiten für den Kredit anbieten können. Auch öffentliche Kredite müssen besichert werden. Zwar bieten hier einige öffentliche Kreditprogramme auf besonderen Antrag hin

Erleichterungen im Sinne von **Haftungsfreistellungsmöglichkeiten** an, die aber in der Regel nur dann gewährt werden, wenn der Antragsteller zuvor seine vorhandenen Sicherheiten ausgeschöpft hat.

4. Finanzierung des Lebensunterhaltes in der Anlaufphase

Bis Ihr Unternehmen sich so weit entwickelt hat, dass Sie von den Erträgen aus dem laufenden Geschäft auch leben können, müssen Sie Ihren Lebensunterhalt anderweitig finanzieren. Sollten Ihre finanziellen Reserven dazu nicht ausreichen, ist gegebenenfalls der Betriebsmittelbedarf im Rahmen der Finanzierungsplanung um einen entsprechenden Betrag aufzustocken. Für Unternehmensgründer/innen, die sich aus der Arbeitslosigkeit heraus selbstständig machen, gibt es Hilfen zum Lebensunterhalt.

Ein Anspruch auf Arbeitslosengeld I ist unabdingbare Voraussetzung für den Bezug des **Gründungszuschusses**. In den ersten sechs Monaten erhalten Existenzgründer pro Monat zunächst einen Zuschuss in Höhe des Arbeitslosengeldes I zuzüglich einer Pauschale von 300 € für die soziale Absicherung. Nach dieser ersten Förderphase wird die wirtschaftliche Geschäftstätigkeit erneut überprüft. Wird diese festgestellt, kann die Agentur für Arbeit weitere neun Monate die pauschalen Zuschüsse von 300 € monatlich gewähren. Der Zuschuss muss vor Beginn der Selbstständigkeit bei der zuständigen Agentur für Arbeit beantragt werden. Zur Beantragung müssen ein schriftliches Unternehmenskonzept sowie eine fachliche Stellungnahme vorgelegt und die persönliche und fachliche Eignung dargelegt werden. Beachten Sie, dass noch ein Restanspruch auf Arbeitslosengeld I von 150 Tagen bestehen muss. Nähere Informationen zu den Fördervoraussetzungen erfahren Sie bei Ihrer zuständigen Agentur für Arbeit.

Arbeitslosengeld-II-Bezieher aus dem Kreis Steinfurt steht mit dem **Einstiegsgeld** unter Umständen ein entsprechendes Förderinstrument auf dem Weg in die Selbstständigkeit zur Verfügung. Dazu muss zunächst ein Vorschlag der zuständigen Vermittlungsperson vorliegen. Anschließend ist die Teilnahme an einem speziellen Gründungsseminar und das Einreichen eines selbst erstellten Gründungskonzeptes erforderlich. Ein Gutachten der WEST über die Qualität der Gründungskonzepte bildet die Grundlage für eine Förderbewilligung. Die geförderten Gründerinnen und Gründer müssen sich anschließend im ersten Geschäftsjahr monatlich von der WEST begleiten lassen.

5. Versicherungsfragen

Im Zusammenhang mit Ihrer Selbstständigkeit sind auch eine Reihe von versicherungstechnischen Fragen zu klären. Dies betrifft sowohl den **betrieblichen** Bereich als auch Sie **persönlich**.

Zunächst sollten Sie für einen ausreichenden **Krankenversicherungsschutz** sorgen. Hier haben Sie grundsätzlich die Wahl zwischen einer privaten Krankenversicherung und der freiwilligen Mitgliedschaft in einer gesetzlichen Krankenversicherung. Bedenken Sie, dass Sie nun zusätzlich für den bisherigen Arbeitgeberanteil aufkommen müssen. Ebenso ist in diesem Zusammenhang über eine Absicherung bei Arbeitsunfällen oder für den Fall einer Berufsunfähigkeit nachzudenken. Lassen Sie sich hier ausgiebig und möglichst von mehreren, voneinander unabhängigen Stellen beraten.

Im Bereich der **Altersvorsorge** sollten Sie zunächst klären, ob Sie in Ihrer selbstständigen Tätigkeit weiterhin der Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung unterliegen. Manche Berufsgruppen, wie z.B. Handwerk, Lehrer, Hebammen, etc. unterliegen nämlich weiterhin der Versicherungspflicht. Auch inwieweit es für Sie möglich und sinnvoll ist,

mit dem Mindestbeitrag weiter in die gesetzliche Rentenversicherung einzuzahlen, sollten Sie in einem persönlichen Gespräch mit Ihrem Rentenversicherungsträger klären. Weiterhin wird von Ihnen **private Altersvorsorge** erwartet. Hier stehen ganz unterschiedliche Möglichkeiten zur Verfügung, angefangen von der Kapitallebensversicherung über Rentenmodelle privater Versicherer bis zu Fondslösungen von Kreditinstituten.

Künstler und Publizisten haben die Möglichkeit bei der **Künstlersozialkasse** in die gesetzliche Kranken-, Pflege- und Rentenversicherung einzuzahlen. Sie zahlen dabei nur den halben Satz.

Ferner können sich Angehörige bestimmter Personengruppen über die Agentur für Arbeit gegen **Arbeitslosigkeit** versichern. In der Regel wird dies Gründerinnen und Gründer betreffen, die vorher von der Agentur für Arbeit Arbeitslosengeld I bezogen haben oder einen Gründungszuschuss beziehen können. Da die Konditionen attraktiv sind, sollte man dies im Einzelfall bei der zuständigen Agentur für Arbeit prüfen lassen. Für Bezieherinnen und Bezieher von ALG II gibt es diese Möglichkeit nicht.

Welche Versicherungen in Ihrem **geschäftlichen Bereich** zum Einsatz gelangen, muss eine Analyse des individuellen Versicherungsbedarfes ergeben. Fragen Sie gegebenenfalls den Vermieter ihrer gewerblichen Immobilie, welche Versicherungen dieser bereits abgeschlossen hat, damit es nicht zu Doppelversicherungen kommt.

In jedem Fall sollten Sie aber eine **betriebliche Haftpflichtversicherung** abschließen, damit Haftpflichtschäden, die im Rahmen Ihrer Selbstständigkeit Dritten entstehen, abgedeckt sind. Eine möglicherweise vorhandene private Haftpflichtversicherung kommt hierfür nämlich nicht auf.

Die **Berufsgenossenschaft** ist Träger der gesetzlichen Unfallversicherung. Sie tritt für die Folgen von Unfällen bei der Arbeit und auf dem Arbeitsweg sowie von Berufskrankheiten ein. Werden Mitarbeiter beschäftigt, müssen diese der Berufsgenossenschaft gemeldet und pflichtversichert werden. Auch Unternehmer können sich bei der Berufsgenossenschaft freiwillig versichern. In einigen Branchen sind sie durch Gesetz oder Satzung pflichtversichert.

6. Anmietung / Kauf gewerblicher Räumlichkeiten

Bevor gewerbliche Räumlichkeiten angemietet werden oder der Erwerb einer Immobilie erfolgt, sollten Sie klären, ob Sie Ihr geplantes Unternehmen aus **planungsrechtlicher Sicht** dort auch betreiben dürfen. Dies gilt grundsätzlich auch dann, wenn der Unternehmensstart in den eigenen vier Wänden beginnt. Nähere Auskünfte hierzu erteilt das zuständige Bauamt. Gegebenenfalls ist dort ein Antrag auf Nutzungsänderung zu stellen.

Ferner muss bei der Ausübung bestimmter Gewerbearten Aspekten des Umweltschutzes, der Arbeitssicherheit oder auch der Hygiene Rechnung getragen werden. Die dazu nötigen baulichen Voraussetzungen erfordern im Regelfall beträchtliche Investitionsaufwendungen. Informieren Sie sich daher rechtzeitig in Gesprächen mit den zuständigen Behörden (Umweltamt, Lebensmittelüberwachung, Amt für Arbeitsschutz bei der Bezirksregierung, etc.) und dem Vermieter, was in dieser Hinsicht erforderlich ist, was bereits vorhanden ist und was noch benötigt wird.

In diesem Zusammenhang prüfen Sie auch, ob Sie besondere Strom-, Gas- oder Wasseranschlüsse benötigen. Auskünfte erteilen die Versorgungsunternehmen. In Fragen der Abfall- und Abwasserentsorgung wenden Sie sich an die örtlichen Umweltämter und lizenzierten Entsorgungsunternehmen, besonders dann, wenn es sich um die Lagerung und Entsorgung besonders überwachungsbedürftiger Stoffe handelt.

Gewerbliche Mietverträge werden gern längerfristig abgeschlossen (z.B. über 5 Jahre). Existenzgründer gehen damit aber unter Umständen ein hohes Risiko ein, sollte der Betrieb nicht wie gewünscht laufen. Versuchen Sie daher, mit dem Vermieter zu Beginn eine kürzere Vertragslaufzeit (z.B. 1 Jahr) mit anschließender Verlängerungsoption auszuhandeln. Allerdings lassen sich nicht alle Vermieter darauf ein.

7. Erste Akquisitionen

Schon im Vorfeld Ihrer Existenzgründung sollten Sie Kontakte zu potenziellen Lieferanten und Kunden knüpfen, damit beim Unternehmensstart bereits erste konkrete Auftragsanfragen vorhanden sind und Umsätze nicht lange auf sich warten lassen. Hierbei ist zu beachten, dass spätestens beim Abschluss von vertraglichen Bindungen ein Gewerbe angemeldet sein muss. Gegebenenfalls sollten Sie in Mailings und Werbeanzeigen auf den konkreten Starttermin Ihres Unternehmens hinweisen.

8. Gewerbebeanmeldung

Mit der Gewerbebeanmeldung sind die Vorbereitungen für Ihre Existenzgründung abgeschlossen. Ein **Gewerbe** melden Sie beim zuständigen **Gewerbeamt / Ordnungsamt** Ihrer Heimatgemeinde an. **Freiberufler** benötigen keine Gewerbebeanmeldung, sondern müssen den Start ihrer freiberuflichen Tätigkeit dem zuständigen **Finanzamt** anzeigen. Welche selbstständigen Tätigkeiten als Freie Berufe anzusehen sind, entscheidet dabei das Finanzamt in jedem Einzelfall. Dort kann man Ihnen im Bedarfsfall definitiv mitteilen, ob die von Ihnen geplante selbstständige Betätigung gewerblicher oder freiberuflicher Natur ist.

9. Wichtige Institutionen für Gründerinnen und Gründer

Agentur für Arbeit: arbeitslose Gründerinnen und Gründer können von der Agentur für Arbeit einen Gründungszuschuss beziehen; Personalbeschaffung

Bauamt / Bauaufsicht: Klärung bei der kommunalen Bauaufsicht (bei kleineren Gemeinden bei der Bauaufsicht des Kreises), ob das Vorhaben planerisch überhaupt zulässig ist, evtl. Antrag auf Nutzungsänderung, Klärung; was im Rahmen der planerischen Vorgaben genehmigungsfähig ist, ...

Berufsgenossenschaften: gesetzlicher Unfallversicherungsträger, wird vom Gewerbeamt automatisch informiert; Zwangsversicherung der Mitarbeiter, je nach Berufsgenossenschaft, Zwangsversicherung oder Wahlrecht für den Unternehmer

Bezirksregierung Münster, Abteilung Arbeitsschutz: Infos über technische Voraussetzungen, die auch überprüft werden (z. B. Sicherheitstechniken, Brandschutz etc.)

Fachämter: Infos über spezielle Voraussetzungen (Umweltschutz, Lebensmittelüberwachung, Gesundheitsamt, ...)

Fachverbände: Infos über Branchensituation

Finanzamt: Information über Umfang des Gewerbes, insb. über geplante Umsätze und Gewinne (wg. Einkommensteuervorauszahlung und Umsatzsteuervoranmeldung), Anmeldung des Beginns einer freiberuflichen Tätigkeit, Neuaufnahmestelle (NAST) bietet Existenzgründer/innen kostenlose Erst-Gespräche an

Formularserver NRW: Gewerbebeantragung kann auch online vorgenommen werden (Zugang zum Server über www.westmbh.de)

Gewerbeamt (gehört zum Ordnungsamt): Anmeldung eines Gewerbes (nicht nötig bei einer freiberuflichen Tätigkeit), evtl. muss Führungszeugnis oder Konzession beantragt werden (Gastronomie, Immobilienmakler, etc.)

Handelsregister: Personengesellschaften und Kapitalgesellschaften müssen eingetragen werden, Einzelkaufleute können sich eintragen lassen (e.K.), werden dann wie Personen- und Kapitalgesellschaften nach dem HGB behandelt (sonst BGB), Eintrag beim zuständigen Handelsgericht (Amtsgericht)

Handwerkskammer: Gründungsberatung, fachliche Stellungnahmen, Klärung ob Handwerk vorliegt (Meistertitelerfordernis, Eintragung in die Handwerksrolle, Erteilung von Ausnahmegenehmigungen, Registrierung als handwerksähnlicher Gewerbetreibender, Ausstellung einer Handwerkskarte, Beantragung Meistergründungsprämie, ...)

IHK: Fachliche Stellungnahmen für Banken, Seminarangebote für Gründerinnen und Gründer, Klärung ob besondere Genehmigungserfordernisse nötig sind (z. B. Konzessionen, Sach- und Fachkundenachweise, Transportgenehmigungen, Güternah- und Fernverkehr, ...)

Kreditinstitut: Eröffnung eines Geschäftskontos, Einrichten eines Kontokorrentrahmens, Finanzierung des Gründungsvorhabens, Beantragung aller öffentlichen Kredite (Unternehmenskonzept sollte als Antragsunterlage vorliegen), evtl. auch Infos über Branchen

Bezirksregierung Münster, Abteilung Umwelt: Zuständigkeit bei genehmigungspflichtigen Anlagen

STARTERCENTER NRW bei der WEST: Beratung für Existenzgründer/innen aus einer Hand, Formularserver zur unbürokratischen und schnellen Gewerbeanmeldung

Unternehmensberater: Hilfe bei der Erstellung eines Gründungskonzeptes, Brancheninformationen, Begleitberatung nach Gründung; Beratungen können ggf. bezuschusst werden (s. Förderprogramm-Übersicht am Ende des Leitfadens)

Versicherungen: Krankenversicherung (private Krankenversicherung oder freiwillige Mitgliedschaft in einer gesetzlichen Krankenkasse) sowie Absicherung gegen Unfälle und Berufsunfähigkeit, für Freiberufler evtl. Künstlersozialkasse, private Altersvorsorge, im betrieblichen Bereich mindestens Betriebshaftpflichtversicherung

WEST: Gründungsberatung im STARTERCENTER NRW, Infos über Förderprogramme, Beantragungen für Bezuschussung von Unternehmensberaterleistungen, Lotse durch die öffentliche Verwaltung, Hilfe bei der Suche von gewerblichen Immobilien, Coaching für Existenzgründer/innen, EU-Kontaktstelle, fachliche Stellungnahmen für Agentur für Arbeit

10. Wichtige Internetadressen für Gründerinnen und Gründer

Wirtschaftsförderung in der Region

www.gruendungskreis.de

(Gründungsnetz im Kreis Steinfurt)

www.westmbh.de

(WESt mbH / STARTERCENTER NRW)

www.ihk-nordwestfalen.de

(Industrie- und Handelskammer in Münster)

www.hwk-muenster.de

(Handwerkskammer Münster)

www.kh-st-waf.de

(Kreishandwerkerschaft Steinfurt-Warendorf)

Allgemein

www.startercenter.nrw.de

(STARTERCENTER NRW)

www.existenzgruender.de

(Gründungsportal des Bundeswirtschaftsministeriums)

www.gruendungswerkstatt-nrw.de

(Online-Tool zur Erstellung eines Business Plans)

www.gruenderplattform.de

(Existenzgründungsportal des BMWi)

Soziale Absicherung

www.deutsche-rentenversicherung-bund.de

(Deutsche Rentenversicherung)

www.dguv.de

(Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung)

www.kuenstlersozialkasse.de

(Sozialversicherung f. Künstler u. Publizisten)

Steuern

www.finanzamt-steinfurt.de

(Finanzamt Steinfurt)

www.finanzamt-ibbenbueren.de

(Finanzamt Ibbenbüren)

Unternehmensnachfolge

www.nexxt-change.org

(bundesweite Nachfolgebörse)

Förderprogramme

www.nrwbank.de

(Förderprogramme des Landes)

www.kfw.de

(Förderprogramme des Bundes)

www.bb-nrw.de

(Bürgschaftsbank NRW)

www.energieagentur.nrw

(EnergieAgentur.NRW)

www.foerderdatenbank.de

(Förderdatenbank des Bundes, der Länder & der EU)

Anmeldeformalitäten

www.gruenderplattform.de

(Existenzgründungsportal des BMWi)

www.westmbh.de

(Formularserver NRW / Online-Gewerbeanmeldung)

www.bezreg-muenster.de/de/arbeitsschutz/index

(Amt für Arbeitsschutz)

Brancheninformationen

www.hwk-muenster.de

(Betriebsvergleiche)

vgk.module.vr-networld.de

(Branchenbriefe Volksbanken)

Freie Berufe

www.freie-berufe.de

(Berufsverband der freien Berufe)

www.ifb-gruendung.de

(Institut der freien Berufe)

Franchise

www.franchiseverband.com

(Dt. Franchise Verband)

Finanzierung

www.startnext.com

Crowdfunding-Plattform