

ALLES, WAS GRÜNDENDE BRAUCHEN!

Leitfaden für Existenzgründungen



WILLKOMMEN!

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



Inhalts- verzeichnis



Erläuterungen	1
Teil A: Der schriftliche Teil	
1. Das Unternehmenskonzept	5
1.1 Geschäftsidee und Leistungsangebot	7
1.2 Marktanalyse	7
1.3 Standort und Räumlichkeiten	8
1.4 Strategien zur Markterschließung	9
1.5 Organisation, Personal, Buchführung	9
1.6 Persönliche Voraussetzungen und fachliche Qualifikation	11
1.7 Gesellschaftsform	11
Exkurs: SWOT-Analyse	13
2. Zulassungsvoraussetzungen und Qualifikation	14
3. Finanzierung des Kapitalbedarfs	15
4. Finanzierung des Lebensunterhaltes in der Anlaufphase	17
5. Versicherungen	18
6. Rechtliche Hinweise	20
6.1 Steuern	20
6.2 Rechtsform	21

7. Nachhaltigkeit	23
7.1 Die Relevanz von Nachhaltigkeit	23
7.2 Nachhaltiges Wirtschaften	24
7.3 Wie wird mein Unternehmen nachhaltig?	24
7.4 Vorteile von Nachhaltigkeit	26
8. Anmietung / Kauf gewerblicher Räumlichkeiten	27
9. Erste Akquisitionen	28
10. Gewerbeanmeldung	29
Teil B: Weitere Informationen und Kontakte	
1. Wichtige Institutionen für Gründende	31
2. Wichtige Internetadressen für Gründende	33
Teil C: Gründungs-Checkliste	35

Erläuterungen


Teil A: Der schriftliche Teil

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 stellenmüssen. 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

 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
- Hausbank oder NRW.Bank kontaktieren
- Konkrete Verhandlungen mit Kreditinstituten
- Eröffnung eines Geschäftskontos mit ausreichendem Überziehungsrahmen

 Ergebnis: Finanzierung steht!

ERLÄUTERUNGEN


4. Schritt: Finanzierung des Lebensunterhaltes in der Anlaufphase

- Gründungszuschuss von der Agentur für Arbeit
- Einstiegs geld von der Kommune

 Ergebnis: Förderung beantragt bzw. bewilligt

5. Schritt: Klärung der Versicherungsfragen

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

 Ergebnis: Versicherungen sind abgeschlossen!

6. Rechtliche Hinweise

- Steuern
- Rechtsform


7. 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!

8. Schritt: Erste Akquisitionen

- Internetseite
- Social Media
- Eröffnungswerbung
- Mailings
- Visitenkarte
- Persönliche Akquisitionen

 Ergebnis: Erste konkrete Auftragsanfragen!

ERLÄUTERUNGEN

9. Schritt: Gewerbeanmeldung

1. Dokumente vorbereiten
2. Antrag stellen per Anmeldeformular bei dem zuständigen Gewerbeamt
3. Fragebogen des Finanzamts ausfüllen über ELSTER innerhalb eines Monats
4. Erfassungsbogen der IHK oder HWK
5. Berufsgenossenschaft
6. Gegebenenfalls:
 - Eintragung in die Handwerksrolle
 - Anmeldung bei der Bundesagentur für Arbeit, wenn Beschäftigte eingestellt werden



Ergebnis: Gewerbeanmeldung bei der Stadt bzw. Anmeldung beim Finanzamt

Teil B: Finanzplanung

Teil C: Weitere Informationen/ Kontakte für Gründerinnen



Endergebnis: Start kann erfolgen!

Teil A: Der schriftliche Teil

KAPITEL 1

DAS UNTERNEHMENS- KONZEPT

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.

KAPITEL 1: DAS UNTERNEHMENSKONZEPT - VON DER GESCHÄFTSIDE E ZUM EIGENEN UNTERNEHMEN

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

KAPITEL 1.1

Geschäftsidee und Leistungsangebot

Zunächst sollten Sie sich Gedanken darüber machen, 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.

KAPITEL 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.

KAPITEL 1: DAS UNTERNEHMENSKONZEPT - VON DER GESCHÄFTSIDEE ZUM EIGENEN UNTERNEHMEN

Das genaue Eingehen auf Kundenwünsche steigert die Chance, ins Geschäft zu kommen, ganz beträchtlich. Weiter ist zu prüfen, ob Ihre potenzielle 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.

KAPITEL 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 gemieteten **Räumlichkeiten** zuzubeginnen, 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.

KAPITEL 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.

KAPITEL 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.

KAPITEL 1: DAS UNTERNEHMENSKONZEPT - VON DER GESCHÄFTSIDEES ZUM EIGENEN UNTERNEHMEN

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. Gründerneigen 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.

KAPITEL 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.

KAPITEL 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.

KAPITEL 1: DAS UNTERNEHMENSKONZEPT - VON DER GESCHÄFTSIDEE ZUM EIGENEN UNTERNEHMEN

Planen Sie nicht allein, sondern mit einem oder mehreren Partnern/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.

EXKURS

SWOT-Analyse

Die SWOT-Analyse ist ein wertvolles Instrument zur strategischen Planung und Positionierung von Unternehmen. Sie ermöglicht die systematische Betrachtung von internen Stärken und Schwächen sowie externe Chancen und Risiken.

Die **Stärken** (*strengths*) beschreiben Merkmale des Unternehmens, die einen Wettbewerbsvorteil bieten und was das Unternehmen bereits gut macht. Zum Beispiel innovative Produkte, ein geeigneter Standort, qualifizierte Mitarbeiter, technologisches Know-how und niedrige Fix- und Produktionskosten. Die **Schwächen** (*weaknesses*) sind Bereiche in denen sich Ihr Unternehmen verbessern könnte. Zum Beispiel wo Ressourcen benötigt werden, Nachteile im Wettbewerb bestehen oder Sie abhängig von einem Geschäftspartner sind. Chancen und Risiken sind externe Faktoren. Die können Sie nicht beeinflussen, sollten Sie jedoch im Blick haben. **Chancen** (*opportunities*) können von Vorteil sein und **Risiken** (*threats*) nachteilig und eine Gefahr für Ihr Unternehmen sein.

Durch die SWOT-Analyse können Stärken ausgebaut, Schwächen minimiert, Chancen genutzt und Risiken identifiziert werden. Die Analyse kann in verschiedenen Bereichen eingesetzt und angewendet werden. Die Analyseergebnisse werden oft in einer quadratischen Matrix zusammengefasst, um Strategien abzuleiten. Es ist ratsam, die SWOT-Analyse regelmäßig zu wiederholen, um den aktuellen Zustand des Unternehmens zu überprüfen und geeignete Maßnahmen abzuleiten.

	intern		
positiv	Stärken	Schwächen	negativ
	<ul style="list-style-type: none"> • Was können wir gut? • Was haben Kunden oder Partner Positives über uns gesagt? • In welchen Bereichen sind wir der Konkurrenz überlegen? • Was ist an unserem Unternehmen oder Angebot einzigartig? • Über welches Kapital verfügen wir (z.B. geistiges Eigentum, technische Anlagen)? 	<ul style="list-style-type: none"> • Was können wir verbessern? • Womit sind unsere Kunden oder Partner unzufrieden? • Wo sind wir unseren Konkurrenten unterlegen? • Wo fehlen uns Wissen oder Ressourcen? 	
	extern		
	Chancen	Risiken	
	<ul style="list-style-type: none"> • Von welchen aktuellen Trends können wir profitieren? • Welche von unseren Stärken können für potenzielle Partner wertvoll sein? • Welche angrenzenden Märkte könnten wir erschließen? • Gibt es geografische Regionen mit weniger Konkurrenz? 	<ul style="list-style-type: none"> • Welche Pläne verfolgen unsere Konkurrenten? • Wie sind wir durch unsere Schwächen verwundbar? • Auf welche Markttrends sind wir nicht vorbereitet? • Welche wirtschaftlichen oder politischen Entwicklungen können sich auf unser Geschäft auswirken? 	

KAPITEL 2

ZULASSUNGS- VORAUSSETZUNGEN & QUALIFIKATION

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 Gewerbebeanmeldung 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 Gewerbebeanmeldung 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.

KAPITEL 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.

Die Hausbanken haben die Möglichkeiten einen KfW-Kredit bis zu 125.000€ für Betriebsmittel und Investitionen zu bekommen. Die KfW Bank trägt dabei 80% des Kreditrisikos und es sind keine Sicherheiten erforderlich. Die Art und die Höhe der Sicherheiten wird mit der Hausbank vereinbart. Vereinbaren Sie hierzu einen Termin mit den Gründungsberatern Ihrer Hausbank. Für Kontaktdaten kontaktieren Sie gerne das Startercenter der WEST.

Die NRW.Bank bietet ein Mikrodarlehen an. Hier können Sie bis zu 50.000€ erhalten. Aktuelle Konditionen können Sie auf der Website der NRW Bank abrufen. Wenn Interesse daran besteht, dann kontaktieren Sie auch hier bitte Ihren Ansprechpartner bei der WEST.

KAPITEL 4

FINANZIERUNG DES LEBENSUNTERHALTES IN DER ANLAUFPHASE

Schließlich sollten Sie sich konkrete Gedanken darüber machen, 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.

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. Bürgergeld-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.

Die Höhe dieser Sozialleistung beträgt 50% der monatlichen Regelleistung. Die genaue Höhe ist abhängig von der Dauer der vorherigen Arbeitslosigkeit. Als Empfänger des Einstiegs geldes sind Sie in der gesetzlichen Kraken- und Pflegeversicherung versichert. In der Rentenversicherung sind Sie nicht versichert.

KAPITEL 5

VERSICHERUNGEN

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.

Selbstständige können sich freiwillig in der gesetzlichen Rentenversicherung versichern. Die Höhe und die Anzahl der Beiträge bestimmen die Gründenden selbst. Für das Jahr 2024 liegen die Mindestbeiträge bei 100,07€ und die Höchstbeiträge bei 1404,30€. Die Frist für die Beitragszahlung endet am 31. März des Folgejahres. Um sich zu versichern können Gründende einen Online- Antrag stellen.

Einige Berufsgruppen sind gesetzlich rentenversichert, zum Beispiel Lehrer oder Erzieher. Diese Selbstständigen müssen sich innerhalb von drei Monaten nach Aufnahme der Tätigkeit bei der Deutschen Rentenversicherung melden. Die Höhe der Beiträge kann nach 3 Varianten gezahlt werden, einem geregelten Festbetrag, ein einkommensgerechter Betrag

auf Wunsch oder einen halben Regelbeitrag für Einsteiger in den ersten 3 Kalenderjahren. Die Frist für die Beitragszahlung endet am drittletzten Banktermin.

Sie sollten sich vorher bei der Deutschen Rentenversicherung beraten lassen:

Rentenversicherung Westfalen

Gartenstraße 194

48147 Münster

Tel.: 0251 238-0

Oder schauen Sie [online](#) nach einer Beratungsstelle in Ihrer Nähe.

Künstler und Publizisten haben die Möglichkeit bei der **Künstlersozialkasse (KSK)** in die gesetzliche Kranken-, Pflege- und Rentenversicherung einzuzahlen. Sie zahlen dabei nur den halben Satz. Voraussetzung ist, dass Sie nicht in einem abhängigen Arbeitsverhältnis stehen, sondern selbstständig tätig sind. Um Mitglied zu werden benötigen Sie ein Mindesteinkommen von 325,00€. Von dieser Regelung sind Berufsanfänger in den ersten drei Jahren ausgenommen. Sie dürfen als Mitglied der KSK maximal einen sozialversicherungspflichtigen Arbeitnehmer einstellen. Ausgenommen davon sind Mini-Jobs und Auszubildende. Der Beitrag zu der KSK bemisst sich am Jahreseinkommen und beträgt von diesem insgesamt 18,125% mit Kindern und 18,375% ohne Kinder.

KSK selbst ist nicht für die Durchführung der Versicherungen zuständig. Die Leistung, z.B. Krankentagegeld, erbringen die jeweiligen Versicherungsträger.

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. Jedes frisch gegründete Unternehmen muss sich binnen einer Woche nach der Gründung bei der zuständigen Berufsgenossenschaft anmelden. Dies gilt auch, wenn (noch) keine Mitarbeitenden beschäftigt werden. Dann fallen allerdings i.d.R. keine Kosten an. 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.

KAPITEL 6

RECHTLICHE HINWEISE

Die Gründung eines Unternehmens ist ein aufregender Schritt in die **Selbstständigkeit**, der jedoch mit zahlreichen rechtlichen und steuerlichen Herausforderungen verbunden ist. Ein solides Verständnis der **rechtlichen Rahmenbedingungen** und steuerlichen Verpflichtungen ist unerlässlich, um den Grundstein für ein erfolgreiches und gesetzeskonformes Geschäft zu legen.

Im Bereich des Rechts müssen Gründer verschiedene Aspekte berücksichtigen, von der Wahl der geeigneten Rechtsform über die Anmeldung des Gewerbes bis hin zur Einhaltung branchenspezifischer Vorschriften.

Jede Entscheidung kann weitreichende Konsequenzen für die Haftung, die Geschäftsführung und die zukünftige Entwicklung des Unternehmens haben. Parallel dazu spielen **steuerliche Überlegungen** eine zentrale Rolle. Die korrekte steuerliche Einordnung des Unternehmens, die Wahl des Steuersystems und die Einhaltung der Buchführungs- und Aufzeichnungspflichten sind nur einige der Aspekte, die Gründer von Anfang an im Blick haben müssen. Eine vorausschauende Steuerplanung kann nicht nur die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben sicherstellen, sondern auch erhebliche finanzielle Vorteile bringen.

KAPITEL 6.1

Steuern

Wenn Sie sich selbstständig machen wollen, müssen Sie steuerrechtliche Aspekte beachten. Am Anfang Ihrer Selbstständigkeit müssen Sie innerhalb eines Monats den steuerlichen Erfassungsbogen über **ELSTER** ausfüllen und einreichen.

Die **Gewerbsteuer** betrifft Gewerbetreibende und wird von den Kommunen erhoben. Jede Kommune wählt dabei einen Multiplikator, zwischen 200 und 900 Prozent, womit der Gewerbesteuermessbetrag verrechnet wird. Die Gewerbsteuer muss vierteljährlich, am 15. Februar, 15. Mai, 15. August und 15. November, vorausgezahlt werden und am Ende jedes Kalenderjahres muss eine Gewerbesteuererklärung abgegeben werden.

KAPITEL 6: RECHTLICHE HINWEISE

Falls Sie Verluste erwirtschaftet haben reichen Sie Ihre Gewerbesteuererklärung trotzdem bei Ihrem Finanzamt ein, damit eine Verrechnung mit zukünftigen Gewerbeerträgen möglich ist. Von dieser Steuer sind freie Berufe und die Landwirtschaft befreit.

Jede natürliche Person muss die Einkommenssteuer bezahlen. Versteuert wird der Gewinn eines Unternehmens mit einem persönlichen Steuersatz. Es gibt einen Betrag der nicht versteuert werden muss. Der Freibetrag ändert sich jedes Jahr minimal. Die Einkommenssteuer muss vierteljährlich, zum 10. März, 10. Juni, 10. September, 10. Dezember, vorausgezahlt werden. Am Ende jedes Kalenderjahres muss eine Einkommenssteuererklärung abgegeben werden.

Die **Umsatzsteuer**, von 19%, wird in Deutschland auf fast jeden getätigten Umsatz fällig. Jedes Unternehmen ist dazu verpflichtet seinen Kunden die Umsatzsteuer in Rechnung zu stellen. Regelmäßig muss eine Umsatzsteuer-Voranmeldung beim Finanzamt getätigt werden. Von dieser Regelung ausgenommen sind Kleinunternehmer und freie Berufe, z.B. Ärzte, Physiotherapeuten. Die Umsatzsteuer muss vierteljährlich vorausgezahlt werden und am Ende jedes Kalenderjahres muss eine Umsatzsteuererklärung abgegeben werden. Die zu zahlende Steuer müssen Sie selbst berechnen.

Unternehmen dürfen die Umsatzsteuer, die sie von anderen Unternehmen bekommen haben als Vorsteuer geltend machen. Dieser Betrag wird Ihnen auf die Umsatzsteuerzahllast abgezogen. Ein Unternehmen welches im laufenden Kalenderjahr nicht mehr als 22.000€ Gesamtumsatz und im nächsten Jahr 50.000€ an Gesamtumsatz nicht übersteigt, Stand 2024, kann sich von der Umsatzsteuer befreien lassen. Das ist die Kleinunternehmerregelung. Sie müssen somit keine Umsatzsteuer ausweisen, können aber auch keine Vorsteuer geltend machen. Sie lohnt sich besonders wenn keine hohen Investitionen getätigt werden müssen, also keine hohe Vorsteuer geltend gemacht werden muss. Diese Regelung ist bindend für 5 Jahre. Sollten Sie den Höchstumsatz überschreiten müssen Sie die Umsatzsteuer rückwirkend ausweisen und dem Finanzamt ausweisen, dass die Mehreinnahmen unvorhergesehen waren. Diese Regelung ist freiwillig.

Körperschaftsteuer muss jede juristische Person, also Kapitalgesellschaften, darunter zählen die GmbH, UG, Ltd., AG, oder Genossenschaften, zahlen. Sie müssen Ihren Gewinn mit 15% versteuern, dabei ist es egal, ob der Gewinn ausgeschüttet wird oder in der Gesellschaft verbleibt. Auf ausgeschüttete Gewinne fällt noch eine Kapitalertragssteuer an.

Bei der Suche nach einem Steuerberater kann Ihnen die **Steuerberatersuche** der Steuerberaterkammer Westfalen-Lippe weiterhelfen.

KAPITEL 6.2

Rechtsform

Neben den steuerrechtlichen Aspekten müssen Sie sich für eine Rechtsform entscheiden. Die verschiedenen Rechtsformen haben jeweils unterschiedliche Vor- und Nachteile, die Sie genau abwägen sollten bevor Sie sich für eine entscheiden. Je nach gewählter Rechtsform müssen Sie eine doppelte oder eine einfache Buchführung machen.

Bei der Rechtsform für eine Unternehmensgründung unterscheidet man zwischen einem Einzelunternehmen, einer Personengesellschaft und einer Kapitalgesellschaft. Falls Sie genauere Informationen, wie die jeweiligen Vor- und Nachteile, über die Rechtsformen benötigen, sprechen Sie uns gerne an.

Das **Einzelunternehmen** wird von einer Person gegründet. Als Einzelunternehmer betreiben Sie eine einfache Buchführung, in Form einer Einkommen- Überschuss Rechnung. Als Einzelunternehmer haben Sie die komplette private Haftung für Ihr Unternehmen.

Zu den **Personengesellschaften** gehören die Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR), Offene Handelsgesellschaft (OHG) und die Kommanditgesellschaft (KG).

Jede dieser drei hat andere Vor- und Nachteile. Eine GbR kann nur bei einem Kleingewerbe, wenn der jährliche Umsatz unter 250.000 Euro (Stand 2024) liegt, gegründet werden. Bei allen drei Formen haften Sie vollkommen persönlich.

Kapitalgesellschaften sind die GmbH, UG und die AG. Eine **Gesellschaft mit beschränkter Haftung** kann mit 25.000 Euro Stammkapital gegründet werden. Die **Unternehmergesellschaft** weist Ähnlichkeiten mit der GmbH auf. Bei dieser Form ist ein Stammkapital von einem Euro notwendig um zu gründen. Eine **Aktiengesellschaft** benötigt ein Stammkapital von 50.000 Euro, dies kann aufgeteilt in Aktien durch Aktionäre erbracht werden. Durch die Firmenanteile haben die Aktionäre die Möglichkeit Einfluss auf das Unternehmen zu nehmen. Bei den Kapitalgesellschaften besteht eine Pflicht zur doppelten Buchführung, einem Jahresabschluss und einer Bilanz. Bei den drei Rechtsformen haften Sie nicht mit seinem Privatvermögen.

KAPITEL 7

NACHHALTIGKEIT

In der heutigen Zeit, in der die globalen Herausforderungen des Klimawandels und der Ressourcenknappheit immer drängender werden, gewinnt das Konzept der Nachhaltigkeit für Unternehmensgründer

zunehmend an Bedeutung. Nachhaltigkeit ist nicht nur ein Trend, sondern eine notwendige Geschäftsstrategie, die langfristigen Erfolg, Innovation und gesellschaftliche Akzeptanz verspricht.

KAPITEL 7.1

Relevanz von Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit ist das Schlagwort unserer Zeit. Sie liegt nicht nur im Trend bei Unternehmen, sondern ist auch eine Notwendigkeit für alle, denen Klima und Umwelt am Herzen liegen. Als Gründer*in können Sie Ihren Teil beitragen, indem Sie Nachhaltigkeit in Ihrem Unternehmen umsetzen. Auf den folgenden Seiten erfahren Sie, worauf es bei deiner Nachhaltigkeitsstrategie ankommt und welche konkreten Maßnahmen Sie für Ihr Unternehmen ergreifen können.

Es zeichnet sich klar ab, dass für Unternehmen ab einer bestimmten Größe bisher freiwillige Berichtsstandards durch gesetzliche Vorgaben an die Nachhaltigkeitsberichterstattung abgelöst werden und Unternehmen so noch stärker in die Pflicht genommen werden. Selbst wenn, solche Regelungen für Sie als Gründer*in noch nicht gelten, sollten Sie sich Ihrer **Verantwortung** bewusst sein und Nachhaltigkeit in Ihrem Unternehmen implementieren und fördern.

KAPITEL 7.2

Nachhaltiges Wirtschaften

Nachhaltiges Wirtschaften bedeutet, **wirtschaftliches Wachstum**, **Umweltschutz** und **soziale Gerechtigkeit** innerhalb Ihres Unternehmens in Einklang zu bringen. Nach wie vor geschieht es häufig, dass zugunsten des Wirtschaftswachstums eine Ausbeutung von Umwelt, Tiere und Mensch stattfindet. Die wichtigste Grundlage nachhaltigen Wirtschaftens ist, die „Balance der Welt“ zu erhalten. Das bedeutet, dass wir Ressourcen wie Luft, Wasser, Boden und Biodiversität schützen müssen, um das Ökosystem aufrechtzuerhalten. Denn nur wenn das Ökosystem im Gleichgewicht ist, wird es möglich, langfristig wirtschaftlich erfolgreich zu sein.

Bei der Nachhaltigkeit geht es nicht nur um den ökonomischen Faktor. Den Begriff der Nachhaltigkeit machen letztendlich drei Säulen aus. Diese sind die **Ökologie**, die **Ökonomie** und **Soziales**.

KAPITEL 7.3

Wie wird mein Unternehmen nachhaltig?

Ein nachhaltiges Unternehmen ist nicht mal eben gegründet. Vielmehr lassen Sie sich auf einen fortwährenden Prozess ein. Dabei müssen Sie nicht sofort alles richtig machen. Wichtig ist, dass Sie mit kleinen Schritten anfangen, sich aber gleichzeitig **konkrete Ziele** setzen, die Ihnen ein noch nachhaltigeres Wirtschaften ermöglichen. Wo genau Sie ansetzen können, wird in der folgenden Grafik dargestellt.

Soziales	Ökonomie	Ökologie
Fairer Umgang mit Mitarbeitenden	Sorgfalt in der Lieferkette, insb. Einhaltung der Menschenrechte und Berücksichtigung der ökologischen Nachhaltigkeit	nachhaltige Nutzung von Ressourcen und Rohstoffen / durchdachte Prozess- und Wertschöpfungskette
Vereinbarkeit von Familie und Beruf ermöglichen	Produktsicherheit und Berücksichtigung von Produktlebenszyklen	Umweltmanagement und Klimaschutz
Personalentwicklung und lebenslanges Lernen ermöglichen	Transparenz im Marketing und im Vertrieb	energieeffizient handeln
Inklusion, Chancengleichheit und Diversity	Transparente Unternehmensführung	betriebliches Mobilitätsmanagement
Arbeitssicherheit und Gesundheitsförderung	Anti-Korruption (Maßnahmen, Policy, ...)	Abfall- und Gefahrstoffmanagement
Bildung von Kindern und Jugendlichen	Verbraucherschutz gewährleisten	
Spenden, Sponsoring und Unterstützung der Region		

KAPITEL 7.4

Vorteile der Nachhaltigkeit

Die Integration von Nachhaltigkeit in der Gründungsphase eines Unternehmens bietet zahlreiche Vorteile, die sowohl kurzfristig als auch langfristig zum Erfolg des Unternehmens beitragen können. Nachhaltigkeit in Unternehmen ist mehr als ein Trend und auch mehr als ein wirtschaftliches Alleinstellungsmerkmal. Nachhaltigkeit wird immer mehr das neue Normal und macht Ihr Unternehmen **zukunftsfähig**.

Auch Ihnen als Unternehmer*in bringt es zahlreiche Vorteile und führt durch Alleinstellungsmerkmale zum größeren und langfristigen wirtschaftlichen Erfolg. Zu den Argumenten für mehr Nachhaltigkeit im Business zählen folgende:

- Durch nachhaltiges Wirtschaften reduzieren Sie Ihre Kosten, da Sie Ressourcen effizienter nutzen, weniger Müll produzieren und Energie sparen.
- Immer mehr Konsument*innen achten beim Einkauf auf Nachhaltigkeit – Sie verbessern durch nachhaltiges Wirtschaften also auch Ihr Image und gewinnen das Vertrauen Ihrer Zielgruppe. Auf diese Weise verschaffen Sie sich außerdem Zugang zu neuen Märkten und wichtige [Alleinstellungsmerkmale \(USP\)](#).
- Durch den Fokus auf Nachhaltigkeit binden Sie Ihre Mitarbeitende ans Unternehmen und steigern ihre intrinsische Motivation, wenn sie sich mit den Unternehmenswerten identifizieren können.

KAPITEL 8

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.

Die Kosten für eine Nutzungsänderung sind abhängig von der Fläche und ob Umbaumaßnahmen getätigt werden müssen. Sie können davon ausgehen, dass je mehr qm² Sie ändern wollen, desto höher sind die Kosten dafür.

Wenn Sie konkrete Informationen, z.B. Straßename oder Hausnummer, haben sollten Sie sich an das zuständige Bauamt wenden.

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 fragender 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.

KAPITEL 9

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. Außerdem sollten Sie eine eigene **Website** und einen **Social-Media-Auftritt** besitzen, um auf sich aufmerksam zu machen.

KAPITEL 10

GEWERBEANMELDUNG

Wenn Sie selbstständig sind müssen Sie ein Gewerbe anmelden. Dabei gibt es je nach Branche unterschiedliche Auflagen und Voraussetzungen, die beachtet werden müssen. In jedem Fall benötigen Sie Ihren **Personalausweis**, eine **Meldebescheinigung** und **Befähigungsnachweise**, gegebenenfalls Ihren Meisterbrief, Führungs- oder Gesundheitszeugnis.

Um ein Gewerbe offiziell zu betreiben, ist es notwendig, einen **Gewerbeschein** beim zuständigen Ordnungsamt zu beantragen. Dazu stellen Sie einen Antrag beim zuständigen Gewerbeamt. Dies ist der erste Schritt, um die gewerbliche Tätigkeit legal ausüben zu können. Innerhalb eines Monats nach der Gewerbeanmeldung muss eine steuerliche Erfassung, am besten über ELSTER, beim Finanzamt erfolgen. Dies ist wichtig, um sicherzustellen, dass alle steuerlichen Pflichten ordnungsgemäß erfüllt werden.

Zudem ist die Mitgliedschaft bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) oder der Handwerkskammer (HWK) in einigen Berufen verpflichtend. Diese **Kammern** bieten Unterstützung und Beratung für Gewerbetreibende und sind wichtige Ansprechpartner in vielen Belangen. Schließlich muss innerhalb einer Woche nach der Gewerbeanmeldung die zuständige **Berufsgenossenschaft** kontaktiert werden. Diese ist für die gesetzliche Unfallversicherung zuständig und stellt sicher, dass alle notwendigen Sicherheitsvorkehrungen am Arbeitsplatz getroffen werden.

Falls Sie Beschäftigte einstellen wollen müssen Sie sich bei der Agentur für Arbeit melden. Gegebenenfalls müssen Sie sich in der Handwerksrolle eintragen lassen, wenn Sie einen zulassungspflichtigen Beruf ausüben. Wenn Sie als **Freiberufler** arbeiten, müssen Sie keine Gewerbe beim Gewerbeamt anmelden, sondern das Gewerbe bei Ihrem zuständigen Finanzamt melden.

Wenn Sie sich mit einer **freiberuflichen Tätigkeit** selbstständig machen, müssen Sie kein Gewerbe beim Gewerbeamt anmelden. Für die Anmeldung als Freiberufler*in ist das Finanzamt Ihre erste Anlaufstelle. Hier müssen Sie sich spätestens vier Wochen nach Aufnahme Ihrer Tätigkeit melden. Als Freiberufler*in sind Sie generell von der Gewerbesteuer befreit und es reicht eine einfache Buchführung für die Steuererklärung aus. Allerdings müssen Sie bestimmte Voraussetzungen erfüllen, um als Freiberufler*in anerkannt zu werden. Diese sind im Einkommenssteuergesetz § 18 geregelt und wurden durch verschiedene Urteile des Bundesfinanzhofes und durch Schreiben des Bundesfinanzministeriums konkretisiert.

Jede Gründung ist anders. Deshalb empfiehlt es sich, zu Beginn der Selbstständigkeit abzuklären, ob es sich wirklich um eine freiberufliche Tätigkeit (nach dem Einkommensteuergesetz) handelt. Auskunft können Ihnen Steuerberater*innen, das Finanzamt oder Organisationen wie das Institut für Freie Berufe (IFB) geben.

Teil B: Weitere Informationen und Kontakte

KAPITEL 1

WICHTIGE INSTITUTIONEN FÜR GRÜNDENDE

- **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, innerhalb von einer Woche; 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.)
- **Bezirksregierung Münster, Abteilung Umwelt:** Zuständigkeit bei genehmigungspflichtigen Anlagen
- **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:** Gewerbebeanmeldung 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.)

KAPITEL 1: WICHTIGE INSTITUTIONEN FÜR GRÜNDENDE

- **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
- **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

KAPITEL 2

WICHTIGE INTERNETADRESSEN FÜR GRÜNDENDE

Wirtschaftsförderung in der Region

- Gründungsnetz im Kreis Steinfurt: www.gruendungskreis.de
- WEST mbH / STARTERCENTER NRW: www.westmbh.de
- Industrie- und Handelskammer in Münster: www.ihk-nordwestfalen.de
- Handwerkskammer Münster: www.hwk-muenster.de
- Kreishandwerkerschaft Steinfurt-Warendorf: www.kh-st-waf.de

Allgemein

- STARTERCENTER NRW: www.startercenter.nrw.de
- Gründungsportal des Bundeswirtschaftsministeriums: www.existenzgruender.de
- Online-Tool zur Erstellung eines Business Plans: www.gruendungswerkstatt-nrw.de
- Existenzgründungsportal des BMWi: www.gruenderplattform.de
- Portal der Landesregierung für digitale Anträge: www.service.wirtschaft.nrw

Soziale Absicherung

- Finanzamt Steinfurt: www.finanzamt-steinfurt.de
- Finanzamt Ibbenbüren: www.finanzamt-ibbenbueren.de

Unternehmensnachfolge

- Bundesweite Nachfolgebörse: www.nexxt-change.org

Förderprogramme

- Förderprogramme des Landes: www.nrwbank.de
- Förderprogramme des Bundes: www.kfw.de
- Bürgschaftsbank NRW: www.bb-nrw.de
- EnergieAgentur.NRW: www.energieagentur.nrw
- Förderdatenbank des Bundes, der Länder & der EU: www.foerderdatenbank.de

Anmeldeformalitäten

- Existenzgründungsportal des BMWi: www.gruenderplattform.de
- Formularserver NRW / Online-Gewerbeanmeldung: www.westmbh.de
- Amt für Arbeitsschutz: www.bezreg-muenster.de/de/arbeitsschutz/index

Brancheninformationen

- Betriebsvergleiche: www.hwk-muenster.de
- Branchenbriefe Volksbanken: vgk.module.vr-networld.de

Freie Berufe

- Berufsverband der freien Berufe: www.freie-berufe.de

KAPITEL 1: WICHTIGE INTERNETADRESSEN FÜR GRÜNDENDE

- Institut der freien Berufe:
www.ifb-gruendung.de

Franchise

- Dt. Franchise Verband:
www.franchiseverband.com

Finanzierung

- Crowdfunding-Plattform:
www.startnext.com

Teil C: Gründungs- Checkliste

Gründende Person

Persönlichkeit	ja	nein	Kommentar
Sind Sie ein Gründertyp?			
Sind Sie den Herausforderungen und Anforderungen, die eine Selbständigkeit mit sich bringt, gewachsen?			
Qualifikationen			
Haben Sie die erforderlichen fachlichen und kaufmännischen Qualifikationen?			
Können Sie fehlende Qualifikationen durch Weiterbildung, Geschäftspartner oder durch Ihr Netzwerk ausgleichen?			
Kennen Sie Ihre Stärken und Schwächen und passen diese zu Ihrem Gründungsvorhaben?			
Privates Umfeld			
Werden Sie von Ihrem privatem Umfeld (Partner, Freunde und Familie) unterstützt? Nehmen Sie sich Zeit für eine realistische Einschätzung. Eine selbstständige Tätigkeit erfordert viel Zeit und Engagement.			

CHECKLISTE EXISTENZGRÜNDUNG

Businessplan

Beachten Sie, dass der Businessplan einige Zeit in Anspruch nimmt. Hilfestellungen und Vorlagen finden Sie auf der Gründerplattform.

Textteil	ja	nein	Kommentar
Haben Sie den Textteil des Businessplans bearbeitet? Hierzu gehören:			
• Geschäftsidee			
• Nutzenversprechen			
• Vertrieb und Wettbewerb			
• Team und Partner			
• Standort			
• Rechtsform			
• Risiken			
Finanzen			
Haben Sie den Kosten- und Finanzteil des Business Plans, der aus folgenden drei Elementen besteht, bearbeitet?			
• Kapitalbedarfsplan (Finanzierung Ihres Vorhabens)			
• Umsatz- und Rentabilitätsplan (Gewinne und Verluste)			
• Liquiditätsplan (Planung der Zahlungsfähigkeit)			

Finanzierung und Förderungen

Wenn Sie aus der Arbeitslosigkeit heraus gründen, gibt es die Möglichkeit, dass Sie mit einem Gründungszuschuss von der Arbeitsagentur unterstützt werden.

Gründungszuschuss	ja	nein	Kommentar
Hatten Sie ein erstes Informationsgespräch mit Ihrem Arbeitsvermittler/in zum Gründungszuschuss?			
Mikrodarlehen bei der NRW Bank			
Haben Sie sich auf der Seite der NRW Bank über das Mikrodarlehen informiert?			
Haben Sie sich ein Überblick über die Konditionen verschafft?			
Haben Sie sich über weitere Angebote der NRW Bank informiert?			
Kredite im Hausbankenverfahren			
Haben Sie einen Termin bei einer Hausbank (Volksbank oder Sparkasse) mit einem Gründungsberater vereinbart?			
Fördermöglichkeiten der Wirtschaftsförderung			
Haben Sie sich bei der Wirtschaftsförderung nach aktuellen Förderprogrammen erkundigt?			

Formalitäten und Rechtsformen

Freier Beruf vs. Handwerk und Gewerbe	ja	nein	Kommentar
Haben Sie abgeklärt ob es sich um eine freiberufliche Tätigkeit handelt? Auskunft können Ihnen Steuerberater*innen, das Finanzamt oder Organisationen wie das <u>Institut für Freie Berufe (IFB)</u> geben.			
Zulassung / Erlaubnis			
Haben Sie sich informiert, ob es sich um eine Tätigkeit handelt, für die Sie bestimmte Zulassungen/ Erlaubnisse benötigen? Infos erhalten Sie unter anderem beim Gewerbeamt.			
Rechtsformwahl			
Haben Sie sich ausreichende Informationen zu möglichen Rechtsformen eingeholt?			
Haben Sie für Sich alle Vor-und Nachteile abgewägt?			
Hatten Sie hierzu eine Beratung bei einem Juristen/ Steuerberater/Kammer?			
Haben Sie sich für eine Rechtsform entschieden?			
Buchführung			
Haben Sie sich über Ihre Buchführungspflichten informiert?			

Steuern	ja	nein	Kommentar
Haben Sie sich über Ihre steuerlichen Pflichten informiert?			
Haben Sie eine Steuerberatung in Anspruch genommen?			
Haben Sie sich ggf. Informationen zur Kleinunternehmerregelung eingeholt?			

CHECKLISTE EXISTENZGRÜNDUNG

Versicherungen

Betrieblicher Versicherungsschutz	ja	nein	Kommentar
Haben sie sich ausreichend mit den Risiken die durch Ihre Selbstständigkeit entstehen können beschäftigt?			
Haben Sie einen Termin bei Ihrem Versicherungsvertreter gemacht?			
Private Absicherung			
Haben Sie sich telefonisch mit Ihrer Krankenversicherung in Verbindung gesetzt?			
Haben Sie die Rentenversicherung kontaktiert und sich informiert?			
Haben Sie sich Gedanken gemacht, ob Sie sich freiwillig Arbeitslos versichern möchten?			

Anmeldungen

Anmeldungen	ja	nein	Kommentar
Haben Sie sich beim zuständigen Gewerbeamt gemeldet?			
Haben Sie sich beim Finanzamt gemeldet?			
Haben Sie die zuständige Berufsgenossenschaft informiert?			
Haben Sie Kontakt zu der zuständigen Kammer aufgenommen?			
Haben Sie sich bei der Arbeitsagentur gemeldet, falls Sie Mitarbeiter einstellen möchten?			

VIEL ERFOLG BEIM GRÜNDEN!

Ansprechpersonen



Alina Overfeld

02551 69 2781

alina.overfeld@westmbh.de



Mechthild Leiwering-Hillers

02551 69 2709

mechthild.leiwering-hillers@westmbh.de



Wirtschaftsförderungs- und Entwicklungsgesellschaft Steinfurt mbH

Tecklenburger Str. 10

48656 Steinfurt

02551 69 2700

post@westmbh.de

www.westmbh.de