



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie



Gründerland Deutschland
Guten Start



Mittelstandspolitik, Existenzgründungen, Dienstleistungen

Tipps für gründungsinteressierte Frauen mit Familie und zukünftige Kleinunternehmerinnen

Begleitbroschüre zum eTraining „Gründerinnen“

www.existenzgruender.de

Redaktion

Bundesministerium für Wirtschaft
und Technologie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit

PID Arbeiten für Wissenschaft
und Öffentlichkeit GbR, Berlin
Regine Hebestreit, Bernd Geisen

mit freundlicher Unterstützung der
bundesweiten gründerinnenagentur (bga)

Gestaltung

PRpetuum GmbH, München

Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft
und Technologie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
www.bmw.de

Stand

März 2011



Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie ist mit dem audit berufundfamilie® für seine familienfreundliche Personalpolitik ausgezeichnet worden. Das Zertifikat wird von der berufundfamilie gGmbH, einer Initiative der Gemeinnützigen Hertie-Stiftung, verliehen.



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie



Gründerland Deutschland
Guten Start

Mittelstandspolitik, Existenzgründungen, Dienstleistungen

Tipps für gründungsinteressierte Frauen mit Familie und zukünftige Kleinunternehmerinnen

Begleitbroschüre zum eTraining „Gründerinnen“

Inhalt

Einleitung	6
Start in die berufliche Selbständigkeit (siehe eTraining Lektion 1)	7
Persönliche Voraussetzungen	7
Zeitplanung	8
Beratung und Qualifikation (siehe eTraining Lektion 2)	10
Beratung	10
Weiterbildung	11
Beratungs- und Coachingförderung	11
Geschäftsidee und Gründungsweg (siehe eTraining Lektion 3)	13
Die Geschäftsidee	13
Gründungswege	14
Teilzeitunternehmen	15
Teamgründungen	16
Businessplan und Finanzierung (siehe eTraining Lektion 4)	20
Businessplan vorbereiten	20
Finanzplanung	21
Förderprogramme	24
Persönliche Absicherung (siehe eTraining Lektion 5)	26
Kranken-, Pflege- und Unfallversicherung	26
Altersvorsorge	28
Arbeitslosenversicherung	29
Elterngeld	30

Kleines Unternehmerinnen-Einmaleins (siehe eTraining Lektion 6)	31
Anmeldung	31
Betriebliche Versicherungen	31
Unternehmensbezeichnung und Korrespondenz	32
Termine für Steuervorauszahlungen	32
Steuern: Wer zahlt was und wann?	32
Marketing und Selbstmarketing	33
Selbstmarketing	33
Netzwerke und Kooperationen	35
Kleines Unternehmerinnen-Einmaleins	35
Checklisten und Übersichten	37
Zeitplan „Haushalt und Familie“	37
Zeitplan „Gründung und berufliche Selbständigkeit“	38
Orientieren und vertiefen: Beratung	40
Tipps zur Franchise-Auswahl	42
Vorteile einer Unternehmensübertragung	44
Für kleine Vorhaben: Gibt es einen Markt für meine Geschäftsidee?	46
Tipps für Klein Gründungen	47
Besondere Probleme von Klein Gründungen	48
Rechtsformen: Die wichtigsten Auswahlkriterien	49
Was gehört in einen GbR-Gesellschaftervertrag?	51
10 Tipps zur persönlichen Absicherung	52

Hier geht's zum eTraining für Gründerinnen: www.existenzgruender.de

Einleitung

Das Schreiben eines Businessplans, die Finanzierung und die Kundenakquise gehören zu den bekannten Aufgaben, die jede Existenzgründerin und jeder Existenzgründer gleichermaßen bewältigen muss. Existenzgründerinnen mit betreuungspflichtigen Kindern und/oder pflegebedürftigen Angehörigen haben aber meist zusätzlichen Anforderungen zu bewältigen. Sie müssen Haushalt und Kinderbetreuung „unter einen Hut bekommen“. Kein Wunder, dass familiäre Gründe für Frauen bei Unternehmensaufgaben eine weitaus größere Rolle spielen als für Männer. Obwohl die berufliche Selbständigkeit durchaus einen guten Einstieg ins Erwerbsleben bieten kann: zum Beispiel durch die Gründung eines Teilzeitunternehmens.

Um gründungsinteressierten Frauen mit Familie sowie Gründerinnen von Teilzeitunternehmen den Start in die Selbständigkeit zu erleichtern, haben wir

mit Unterstützung der bundesweiten gründerinnen-agentur (bga) ein eTraining entwickelt, das Sie im BMWi-Existenzgründungsportal finden. Dieses eTraining bietet vielseitige Aufgaben, die sie direkt am PC bearbeiten können. Darüber hinaus erhalten Sie praktische Tipps für Ihre Gründungsvorbereitung sowie weiterführende Hintergrundinformationen.

Ergänzend zu diesem eTraining bieten wir Ihnen die vorliegende Begleitbroschüre an, die ausschließlich im pdf-Format vorliegt. Sie enthält die Texte des eTrainings, sowie weiterführende Informationen. Nicht enthalten sind die Übungstexte. Im Anhang finden Sie außerdem eine Reihe von Übersichten und Checklisten.

*Viel Erfolg wünscht Ihnen Ihr
Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie*

Start in die berufliche Selbständigkeit

Die berufliche Selbständigkeit verändert nicht nur Ihren Alltag, sondern auch den Ihrer Familie. Sie sind auf sich selbst gestellt und müssen tagtäglich im wahrsten Sinne des Worte etwas unternehmen, um am Markt zu bleiben und ihren Lebensunterhalt zu verdienen. Viele Gründerinnen erfüllen sich mit ihrer Selbständigkeit einen Traum und sind mit ihrer Entscheidung zufrieden.

Persönliche Voraussetzungen

Versuchen Sie, so genau wie möglich festzustellen, warum Sie sich selbständig machen möchten und ob Sie tatsächlich das „Zeug“ zur Unternehmerin haben. Nehmen Sie sich ausreichend Zeit und sprechen Sie z. B. mit Beraterinnen oder Beratern, mit befreundeten Selbständigen und mit Familienangehörigen.

Versuchen Sie eventuellen Bedenken auf den Grund zu gehen. Nicht selten lassen sie sich durch geeignete Gegenmaßnahmen entkräften. Einige Beispiele haben wir für Sie zusammengestellt.

Befürchten Sie, dass Sie wegen des Risikos und der finanziellen Unsicherheit nicht mehr ruhig schlafen können?

- ▶ Überlegen Sie, ob Sie sich selbständig machen können, ohne sich zu verschulden, also ohne ein Darlehen aufzunehmen.
- ▶ Wenn Sie berufstätig sind: Überlegen Sie, ob Sie zunächst im Nebenerwerb gründen können.
- ▶ Fragen Sie Unternehmerinnen und Unternehmern im Bekannten und Freundeskreis, wie sie mit dieser Unsicherheit umgehen.
- ▶ Konkretisieren Sie Ihre Ängste oder Ihr Unbehagen. Das macht sie überschaubarer. Sind diese Befürchtungen nachvollziehbar? Was könnte schlimmstenfalls passieren, wenn Sie scheitern?
- ▶ Wissen Sie, dass sich auch Selbständige über die Arbeitslosenversicherung absichern können?
- ▶ Bedenken Sie: Je sorgfältiger Sie Ihre Gründung vorbereiten, desto sicherer werden Sie und desto kalkulierbarer werden die Risiken Ihres Vorhabens.

Fehlt es Ihnen am notwendigen Selbstvertrauen, um auf Kunden zuzugehen und sie von Ihrem Angebot zu überzeugen?

- ▶ Beobachten Sie Ihr Auftreten und Ihre Kommunikation im Alltag: Was könnten Sie verbessern?

- ▶ Fragen Sie Freunde und Bekannte, wie Sie auf sie wirken.
- ▶ Besuchen Sie Kurse zu Rhetorik und Verhandlungsführung, um mehr Sicherheit zu gewinnen.

Machen Sie sich selbständig, weil Sie beruflich keine Alternative haben?

- ▶ Bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit fehlt bisweilen das fachliche Know-how. Nutzen Sie Beratungs- und Weiterbildungsangebote.
- ▶ Überlegen Sie, ob zunächst ein Teilzeitunternehmen in Frage kommt. Wenn Sie Arbeitslosengeld beziehen, ist eine selbständige Tätigkeit unter 15 Stunden die Woche möglich.
- ▶ Fachliches Know-how und berufliche Erfahrungen von Wiedereinsteigerinnen sind oft nicht auf dem neuesten Stand. Frischen Sie beides durch Weiterbildungsangebote und den Erfahrungsaustausch mit Gründerinnen und Unternehmerinnen auf.

Sie haben eine Familie und wissen nicht, ob Sie genügend Zeit für eine berufliche Selbständigkeit haben?

- ▶ Überlegen Sie, wie viel Zeit Sie für Ihre berufliche Selbständigkeit
- ▶ Klären Sie, ob Ihre Familie Ihre Pläne unterstützt und Ihnen den Rücken frei hält.
- ▶ Überlegen Sie, ob eine Teilzeitunternehmung für Sie in Frage kommt.

Sie denken, dass Sie nicht über das notwendige Know-how verfügen, das Sie für eine Selbständigkeit benötigen?

- ▶ Sprechen Sie zum Beispiel mit der Existenzgründungsberatung der Industrie- und Handelskammer und/oder einer Gründungsinitiative über Ihre Geschäftsidee und über die notwendigen kaufmännischen Qualifikationen. Industrie- und Handelskammern und Gründungsinitiativen bieten auch Kurse an.
- ▶ Erkundigen Sie sich zum Beispiel beim zuständigen Branchen- oder Berufsverband danach, welche fachlichen Voraussetzungen für Ihre Selbständigkeit notwendig sind. Gegebenenfalls sollten Sie eine Weiterbildung besuchen.
- ▶ Überlegen Sie: Kommt für Sie eine Teamgründung in Frage, um fehlendes Know-how auszugleichen?

- ▶ Fehlendes Know-how kann ggf. auch durch externe Dienstleister abgedeckt werden.

Weitere Fragen dazu, was Sie persönlich in Ihre Gründung mit einbringen sollten, finden Sie in speziellen Tests, in Gründungsbroschüren und im Internet. Die Testergebnisse vermitteln Ihnen einen ersten Eindruck davon, wo Ihre Stärken und Schwächen liegen. Diese können Sie dann ganz gezielt ausbauen bzw. ausgleichen.



Weitere Informationen:

- ▶ BMWi-Broschüre „Starthilfe“
- ▶ BMWi-GründerZeiten Nr. 02 „Existenzgründungen durch Frauen“
- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal: Gründer- und Unternehmertests
- ▶ bundesweite gründerinnenagentur (bga)
www.gruenderinnenagentur.de

eTraining für Gründerinnen

Lektion 1: Voraussetzungen

www.existenzgruender.de

Zeitplanung

Was für Unternehmer selbstverständlich ist, gilt erst recht für Unternehmerinnen: Um den Spagat zwischen beruflicher Selbständigkeit und Haushalt zu bewältigen, brauchen sie die Unterstützung Ihrer Familie. Die Realität sieht anders aus: Unternehmerinnen – vor allem in Westdeutschland – werden weniger von ihrer Familie unterstützt als Unternehmer, so das Ergebnis von Gesprächen, die die KfW Bankengruppe mit Gründerinnen geführt hat. Kein Wunder, dass einer der Gründe, warum Unternehmerinnen ihre Selbständigkeit beenden, die Unvereinbarkeit mit der Familie ist. Umso wichtiger ist daher das Gespräch mit Ihrer Familie. Sie müssen sicher sein können, dass Ihre Familie Ihnen bei Ihrem Vorhaben den Rücken freihält.

Die folgenden Fragen sollten Sie klären:

- ▶ Unterstützt Ihre Familie Ihre Gründungspläne?
- ▶ Können Sie sich auf die Zusagen verlassen?
- ▶ Können alle Familienmitglieder akzeptieren, dass Sie weniger Zeit für sie haben werden?
- ▶ Ist allen Beteiligten klar, dass sich der Familienalltag ändern wird?

- ▶ Welche Möglichkeiten gibt es, mit diesen Veränderungen zu leben?
- ▶ Wer steht beispielsweise im Notfall (Krankheit, Unvorhergesehenes o.ä.) zur Verfügung?

Führen Sie das Gespräch mit Ihrer Familie oder Ihrem Partner nicht zwischen „Tür und Angel“. Ziehen Sie gegebenenfalls eine Freundin oder einen Freund der Familie als Moderator hinzu.

Machen Sie deutlich, dass Ihnen die berufliche Selbständigkeit wichtig ist und dass berufliche Selbständigkeit und Familie kein Widerspruch sind, sondern eine Bereicherung. Beispiele von erfolgreichen Unternehmerinnen zeigen das.

Außerdem hat Ihre Familie auch Vorteile durch Ihre Unternehmensgründung. Wenn Sie zufriedener sind und außerdem Geld verdienen, kommt dies auch der Familie zu Gute. Und wenn Ihre Kinder lernen, Aufgaben im Haushalt zu übernehmen, werden Sie selbständiger und selbstbewusster.

Es gibt natürlich kein Rezept dafür, wie Sie den Spagat zwischen Selbständigkeit und Familie am besten schaffen. Dafür gibt es zu viele verschiedene familiäre und berufliche Konstellationen. In jedem Fall aber sollten Sie versuchen, so konkret wie möglich an die ganze Sache heranzugehen und gemeinsam mit Ihrer Familie die wichtigsten Aufgaben aufzuteilen.

Aufgaben aufteilen

- ▶ Schreiben Sie alle zu erledigenden Aufgaben und deren Bearbeitungsdauer auf.
- ▶ Mit wem können Sie die anstehenden Aufgaben teilen (Partner, Eltern, andere mithelfende Erwachsene, ältere Kinder)?
- ▶ Schreiben Sie auf, welche Aufgaben besondere Kenntnisse verlangen.
- ▶ Suchen Sie gemeinsam mit Ihrer Familie nach Verbesserungsmöglichkeiten. Wo lässt sich Zeit sparen?
- ▶ Wie sollten die Aufgaben verteilt werden: als einzelne Tätigkeiten (einkaufen, aufräumen, putzen) oder als Verantwortungsbereiche (z. B. saubere und aufgeräumte Küche)?
- ▶ Halten Sie schriftlich fest, wer was übernimmt.

- ▶ Lernen Sie ggf. Ihre Familie an (Bedienung der Waschmaschine, Staubsaugertüten wechseln, Putzmittel umweltfreundlich nutzen usw.).
- ▶ Schlagen Sie vor, alle ein bis zwei Monate einen Familienrat einzuberufen, um über die Aufgabenteilung (aber nicht nur) zu sprechen.
- ▶ Sorgen Sie für Notfälle vor. Wer kann bei Bedarf einspringen?

Ein zentrales Thema wird Sie vermutlich auch während Ihrer Selbständigkeit begleiten: zu wenig Zeit. Verschaffen Sie sich daher einen Überblick, wie viel Zeit Sie für Ihre familiären Aufgaben benötigen und wie viel Zeit Ihnen für Ihre berufliche Selbständigkeit zur Verfügung steht bzw. stehen muss. Berücksichtigen Sie dabei auch, dass der Zeitaufwand in den ersten Monaten oder Jahren besonders hoch ist. Nehmen Sie den ermittelten Zeitaufwand ernst und denken Sie bitte nicht, dass es schon nicht so viel werden wird. Wenn Sie mit Ihrem Vorhaben erfolgreich sein wollen, brauchen Sie die Zeit. Und wenn Sie mit Ihrem Vorhaben tatsächlich erfolgreich sind, brauchen Sie vermutlich noch mehr Zeit.

Sie können natürlich anstatt mit einem Vollzeitunternehmen erst einmal mit einem Teilzeitunternehmen starten. Sie können auch im Team gründen und sich die Arbeit teilen. In jedem Fall aber sollten Sie den Zeitaufwand feststellen und davon ausgehen, dass Sie hier keine Abstriche machen können.

Checklisten und Übersichten (siehe Anhang)

Zeitplan „Haushalt und Familie“

Zeitplan „Gründung und berufliche Selbständigkeit“

eTraining für Gründerinnen

Lektion 1: Voraussetzungen

www.existenzgruender.de



Weitere Informationen:

Tipps zu Zeitmanagement und Stressvermeidung bieten u.a. die Krankenkassen auf ihren Internetseiten.

- ▶ BMWi-Zeitplaner

Beratung und Qualifikation

Wissen Sie, ob Ihre Geschäftsidee Erfolg versprechend ist? Reichen Ihre fachlichen Kenntnisse aus? Und wie können Sie den Start Ihres Vorhabens finanzieren? Es ist nicht einfach, Antworten auf diese und viele weitere Fragen im Rahmen Ihrer Gründung zu finden. Nutzen Sie daher die verschiedenen Beratungs- und Weiterbildungseinrichtungen.

Beratung

Neutrale Beobachter können Ihr Konzept sachlich beurteilen und Sie bei der Umsetzung Ihres Gründungsvorhabens unterstützen. Fragen Sie daher erfahrene Beraterinnen und Berater, die sich in Ihrer Branche auskennen, um Rat.

Sie können in folgenden Schritten vorgehen:

1. Schreiben Sie alle Fragen auf, die Ihnen zum jetzigen Zeitpunkt zu Ihrer Gründung einfallen. Ergänzen Sie diese Liste, sobald neue Fragen auftauchen.
2. Ordnen Sie Ihre Fragen bestimmten Schwerpunkten zu. Zum Beispiel: Geschäftsidee, Finanzierung, Rechtsform, persönliche Vorsorge usw.
3. Vereinbaren Sie einen Termin für eine kostenlose Erstberatung. Das kann die Industrie- und Handelskammer, die Wirtschaftsförderung Ihrer Kommune oder eine Gründungsinitiative sein. Informieren Sie sich z. B. im Internet, welche Angebote für eine Orientierungsberatung es in Ihrer Nähe gibt.
4. Ergänzen Sie, mit Hilfe der Beraterin oder des Beraters, Ihre Fragenliste und erstellen Sie eine Rangfolge: Was muss zuerst erledigt werden? Was kann warten? Erkundigen Sie sich nach weiteren Beratungsstellen, die Sie aufsuchen sollten.
5. Vertiefen Sie wichtige Fragen, um Ihren Businessplan zu erstellen und Ihre persönliche Absicherung zu klären.



Tipp:

Viele Beratungsangebote sind kostenlos. Unternehmens- und Steuer- sowie juristische Beratung sind dagegen honorarpflichtig. Die Kosten sind aber bei einer Erstberatung nicht allzu hoch. Vor der Gründung beteiligen sich die Bundesländer in bestimmten Fällen an den Beratungskosten.

Beratervertrag

Eine Unternehmensberaterin oder ein Unternehmensberater begleitet Sie meist über einen längeren Zeitraum. Schließen Sie hier am besten immer einen

schriftlichen Vertrag, um für den Konfliktfall vorzusorgen. Berücksichtigen Sie dabei die folgenden Punkte:

- ▶ **Ziel festlegen:** Die Aufgabenstellung sowie die Zielsetzung der Beratung müssen eindeutig, exakt und ausführlich formuliert werden. Sollte sich während der Beratung herausstellen, dass eine Modifizierung der Zielsetzung notwendig ist, sollte diese schriftlich festgehalten werden.
- ▶ **Zeit festlegen:** Die Dauer der Beratung (Anzahl der Tagewerke) bildet einen weiteren wichtigen Bestandteil.
- ▶ **Preis vereinbaren:** Sprechen Sie über das Honorar für einzelne Leistungen. Klären Sie vorab, welche Kosten wofür und in welcher Höhe anfallen. Vereinbaren Sie ein erstes Meeting, um den konkreten Beratungsbedarf zu eruieren. Fragen Sie bereits am Telefon, was die erste Konsultation kostet. Sie ist in der Regel kostenlos.
- ▶ **Vertrag abschließen:** Machen Sie immer einen schriftlichen Vertrag, der Leistungsumfang, Termine, alle Kosten (z. B. auch Reisekosten) und das Honorar regelt. Vereinbaren Sie Arbeitsschritte und Honorarzahlungen erst dann, wenn Teilergebnisse vorliegen.
- ▶ **Keine Pauschalpreise:** Beratung ist eine Leistung, die einen definierten Preis haben sollte. Vereinbaren Sie darum keine Honorare, die sich an Ihren künftigen Umsätzen bemessen. Hüten Sie sich auch vor Pauschalpreisen, die nicht auf der vorherigen Analyse Ihrer Situation beruhen!

Weitere Informationen:

- ▶ Gründerinnenhotline des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie
Tel.: 0180 5 615 002 (0,14 Euro/Min. aus den Festnetzen und max. 0,42 Euro/Min. aus den Mobilfunknetzen)
Montag bis Donnerstag von 8.00 bis 20.00 Uhr,
Freitag von 8.00 bis 12.00 Uhr
- ▶ BMWi-GründerZeiten Nr. 32 „Beratung“
- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal: Beratung
- ▶ BMWi-Online-Check Beratung
- ▶ BMWi-Formular- und Behördenwegweiser
- ▶ BMWi: Checklisten und Übersichten
- ▶ bundesweite gründerinnenagentur (bga):
Beratungseinrichtungen
- ▶ BMWi/BAFA-Seminarübersicht für Existenzgründer und Unternehmer
- ▶ BAFA-Beraterdatenbank
- ▶ KfW-Beraterbörse



Checklisten und Übersichten (siehe Anhang)

Übersicht: Orientieren und vertiefen: Beratung

Weiterbildung

Wenn Sie sich beispielsweise nach der Familienzeit oder aus der Arbeitslosigkeit heraus selbständig machen, müssen Sie meist fachlich erst wieder Anschluss finden. Hinzu kommt vielleicht, dass sich aus dem ursprünglich erlernten Beruf nicht unbedingt eine Geschäftsidee für den Weg in die Selbständigkeit entwickeln lässt. Bankkauffrau, Lehrerin oder Arzthelferin sind Berufe, die eher auf eine angestellte Tätigkeit ausgerichtet sind. Um größere Wissenslücken zu schließen oder berufliche Qualifikationen in Richtung Selbständigkeit zu „trimmen“ bietet sich der Besuch von Kursen und Lehrgängen an. Weiterbildungen können dabei helfen, fachlich „draufzusatteln“ oder sogar „umzusatteln“.

Wenn Sie Zweifel an Ihrem Wissensstand haben, nehmen Sie sicherheitshalber noch einmal Kontakt mit einer Beratungsstelle auf. Dort kann man Ihnen auch einen geeigneten Weiterbildungsanbieter empfehlen. Umfangreiche Adressen finden Sie auch im BMWi-Existenzgründungsportal und der Veranstaltungsdatenbank der bundesweiten gründerinnenagentur (bga) (siehe unten).



Tipp:

Eine weitere Möglichkeit, sich fachlich und kaufmännisch zu ergänzen, kann auch die Gründung im Team sein.



Weitere Informationen:

- ▶ BMWi-Adressdatenbank
- ▶ BMWi-GründerZeiten Nr. 30 „Weiterbildung“
- ▶ BMWi: Checklisten und Übersichten
- ▶ BMWi/BAFA-Seminarübersicht für Existenzgründer und Unternehmer
- ▶ bundesweite gründerinnenagentur (bga): Informationszentrum
- ▶ KURS.NET: Datenbank der Bundesagentur für Arbeit für die berufliche Aus- und Weiterbildung

eTraining für Gründerinnen
Lektion 2: Beratung und Qualifikation
www.existenzgruender.de

Beratungs- und Coachingförderung

Als Gründerin und auch später, als Unternehmerin, werden Sie immer wieder auf kostenpflichtige Beratung angewiesen sein. Der Staat bietet dazu verschiedene Förderprogramme an.

Vor der Gründung

Für die detaillierte Ausarbeitung Ihres Businessplans, speziell zu Fragen, die Ihre Branche, Ihren Markt und vor allen Dingen auch die Finanzierung betreffen, kann es sinnvoll sein, einen privaten Unternehmens- bzw. Existenzgründungsberater hinzuziehen. Die Bundesländer beteiligen sich an den Kosten und bieten dazu Zuschüsse an. Informationen zu den Förderprogrammen der Länder erhalten Sie beispielsweise in der Förderdatenbank des Bundes unter www.foerderdatenbank.de

Gründercoaching Deutschland

Unternehmerinnen und Unternehmer, die in der Startphase stecken und kompetente Beratung von Experten in Anspruch nehmen möchten, erhalten von der KfW Bankengruppe einen Zuschuss zu den Kosten einer Coachingmaßnahme. Das Gründercoaching Deutschland ist ein vom Europäischen Sozialfonds gefördertes Coachingprogramm, das sich an bereits bestehende Unternehmen richtet, deren Gründung bzw. Übernahme nicht länger als fünf Jahre zurückliegt. Die KfW Bankengruppe unterstützt die jungen Unternehmen im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Von der Förderung ausgeschlossen sind Coachingmaßnahmen im Vorgründungsbereich. Die Förderung können bereits gegründete Unternehmen bis zum fünften Jahr ihres Bestehens erhalten. Förderfähig sind max. 800 Euro pro Tagewerk. Ein Tagewerk umfasst acht Stunden.

Unternehmen

- ▶ in den neuen Bundesländern erhalten einen Zuschuss von 75 Prozent.
- ▶ in den alten Bundesländern einschließlich Berlin erhalten einen Zuschuss von 50 Prozent.

Bezogen auf das maximal förderfähige Tageshonorar. Das insgesamt vertraglich zu vereinbarendes Netto-Beraterhonorar darf die Bemessungsgrundlage von maximal 6.000 Euro nicht überschreiten. Der Coachingzeitraum beträgt zwölf Monate.

Coachingzuschuss für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

Für Gründerinnen und Gründer aus der Arbeitslosigkeit bietet das „Gründercoaching Deutschland“ eine besondere Förderung an:

Dieser Zuschuss beträgt bundesweit einheitlich 90 Prozent des förderfähigen Coachinghonorars. Die Bemessungsgrundlage liegt bei maximal 4.000 Euro, das maximal förderfähige Beraterhonorar bei 800 Euro pro Tag. Gründerinnen und Gründer aus der Arbeitslosigkeit können also bis zu 3.600 Euro für ein Coaching erhalten.

Voraussetzung ist, dass die Gründerin oder der Gründer entweder das Einstiegsgeld, den Gründungszuschuss oder sonstige weitere Leistungen nach SGB II erhält.

Koordiniert wird das Coaching-Programm über Regionalpartner vor Ort. Die Adressen finden Sie auf der Internetseite www.gruendercoaching-deutschland.de

Sollten Sie nach zwölf Monaten noch Beratungsbedarf haben – immerhin befindet sich Ihr Unternehmen noch in der Festigungs- und Wachstumsphase -, können Sie den Zuschuss „Beratungsförderung für kleine und mittlere Unternehmen“ in Anspruch nehmen. Informationen erhalten Sie über www.beratungsfoerderung.info

Weitere Informationen:

- ▶ Gründercoaching Deutschland
- ▶ Förderdatenbank
- ▶ Beratungs- und Schulungsportal für kleine und mittlere Unternehmen



eTraining für Gründerinnen
Lektion 2: Beratung und Qualifikation
www.existenzgruender.de

Geschäftsidee und Gründungsweg

Sie wollen sich selbständig machen? Aber mit welcher Idee? Die „richtige“ Geschäftsidee muss zu Ihrer Person und Ihren fachlichen Qualifikationen passen. Und Sie müssen genügend Zeit dafür haben. Wollen Sie also lieber als Vollzeit- oder als Teilzeitunternehmerin starten? Wollen Sie Ihr Unternehmen allein oder im Team führen? Und wie möchten Sie gerne gründen: als Franchisenehmerin? Oder als Nachfolgerin? Sie sehen: Viele Wege führen in die berufliche Selbständigkeit.

Die Geschäftsidee

Beginnen wir mit der „richtigen“ Geschäftsidee. Die meisten Ideen sind nicht neu und ähneln sich. Trotzdem bieten sie meist etwas Besonderes an, das sie vom Angebot der Konkurrenz unterscheidet. Wenn Sie bereits eine Idee haben, sollten Sie sie auf dieses Alleinstellungsmerkmal hin „abklopfen“. In den wenigsten Fällen ist es empfehlenswert, eine Idee nur zu kopieren. Die Kunden würden keinen Grund haben, zu Ihnen zu wechseln, wenn es ein solches Angebot schon gibt.

Wenn es Ihnen noch an einer „zündenden“ Idee fehlt, schauen Sie sich um. Viele Ideen entstehen im Alltag. Sehen Sie, was die Anderen machen. Vielleicht ist ja auch für Sie eine Idee dabei, die Sie weiterentwickeln können.

Halten Sie die Augen auf nach einer Geschäftsidee

- ▶ im eigenen Umfeld (beim Einkaufen, im Freundeskreis usw.)
- ▶ auf Reisen
- ▶ in der Tagespresse, in Wirtschaftszeitschriften und Illustrierten
- ▶ in Fernsehen und Hörfunk
- ▶ auf den Internetseiten der Branchenverbände und anderer Anbieter
- ▶ auf Gründermessen und in Gründerinnen- und Gründernetzwerken

Aber auch hier gilt: Entwickeln Sie Ihr Angebot also auf jeden Fall weiter, damit es sich von dem Ihrer Wettbewerber unterscheidet und auch wirklich zum Bedarf Ihrer Kunden passt. Eine Idee, die Sie aus einer

anderen Region oder aus einer Zeitschrift oder aus dem Ausland übernehmen möchten, müssen Sie zumindest an die lokalen Gegebenheiten anpassen.

Überlegen Sie:

Was können Sie besser als die Konkurrenz?

- ▶ bessere Qualität anbieten?
- ▶ günstigere Preise anbieten?
- ▶ besseren Service anbieten?
- ▶ schneller liefern?

Überlegen Sie:

Passt die Idee zu mir?

Wollen Sie wirklich jeden Tag Kunden bedienen? Oder den ganzen Tag allein in Ihrem Büro verbringen? Oder sich mit Lieferanten oder Mitarbeitern auseinandersetzen?

Bin ich fachlich ausreichend qualifiziert?

Haben Sie die notwendige Berufsausbildung oder Berufserfahrung? Kennen Sie die Branche, in der Sie gründen wollen?

Passt die Idee zu meinem Zeitbudget?

Erlaubt Ihre zukünftige Tätigkeit, dass Sie beispielsweise nur vormittags arbeiten können? Werden Ihre Kunden mitspielen, wenn sie Sie die Hälfte der Zeit nicht persönlich erreichen können?

Interessieren sich die Kunden für mein Angebot?

Eine entscheidende Frage, die Sie später, in Ihrem Businessplan, ausführlich beantworten müssen. Sie können ja schon einmal eine kleine Umfrage durchführen. Sprechen Sie, soweit dies möglich ist, potenzielle Kunden an: Wenn Sie z. B. etwas für Sportinteressierte anbieten, gehen Sie dahin, wo Ihre Kundinnen und Kunden sind. Wir haben einen Fragebogen für Sie vorbereitet, den Sie als Vorlage für Ihre Umfrage nutzen können.

Weitere Informationen:

- ▶ BMWi-GründerZeiten Nr. 39 „Gründungsideen entwickeln“
- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal: Geschäftsidee



Checklisten und Übersichten (siehe Anhang)

Checkliste: Für kleine Vorhaben: Gibt es einen Markt für meine Geschäftsidee?

eTraining für Gründerinnen
Lektion 3: Geschäftsidee und Gründungsweg
www.existenzgruender.de

Gründungswege

Die Wahl eines bestimmten Wegs in die Selbständigkeit hängt von verschiedenen Faktoren ab: Haben Sie eine gute Geschäftsidee, die Sie verwirklichen wollen? Haben Sie die Gelegenheit, ein funktionierendes Unternehmen weiter zu führen? Wollen Sie Ihr unternehmerisches Risiko begrenzen? Wir stellen Ihnen die drei häufigsten Gründungswege vor.

Neugründung

Als Gründerin eines neuen Unternehmens müssen Sie sich Ihren Markt erobern. Sie müssen Beziehungen zu Kunden und Lieferanten aufbauen, geeignete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter finden, sich einen Ruf zu erwerben usw. Damit verbunden ist die einmalige Chance, das Unternehmen nach Ihren eigenen Vorstellungen aufzubauen. Hierin liegt für viele Existenzgründerinnen und Existenzgründer die besondere Motivation. Gründliche Vorbereitung, eine überzeugende Geschäftsidee, ein durchdachter Businessplan und nicht zuletzt Ihr Wille zum Erfolg sind dafür die wichtigsten Voraussetzungen.

Unternehmensnachfolge

Bei einer Unternehmensnachfolge übernehmen Sie ein bestehendes Unternehmen und führen es weiter. Hintergrund ist meist, dass der Alt-Inhaber sich zur Ruhe setzen will. Der Vorteil einer Unternehmensnachfolge ist, dass Geschäftsidee, Kunden und Lieferanten vorhanden sind und das Unternehmen am Markt etabliert ist. Die Mitarbeiter sind eingearbeitet. Sie machen vom ersten Tag der Übernahme an Umsatz. Die Anforderungen an eine Nachfolgerin sind allerdings entsprechend hoch: Sie springen auf einen „fahrenden Zug“ auf und müssen von Anfang an Ihr Können auf allen Schauplätzen des laufenden Betriebes unter Beweis stellen:

Franchising

Sie übernehmen Name, Know-how und Marketing eines Franchise-Systems, verkaufen dessen Waren und Dienstleistungen und zahlen dafür regelmäßig eine Gebühr. Ein seriöses Franchise-System bietet beispielsweise das komplette Unternehmenskonzept in einem Handbuch sowie kontinuierliche Beratung und Schulungsangebote an. Gut die Hälfte aller Franchise-Systeme sind Mitglieder im Deutschen Franchise-Verband, der mit eigenen Aufnahmegerichtlinien versucht, seriöse von weniger seriösen Anbietern zu trennen. Denn so manches Franchise-System liefert seinen Partnern nicht mehr als die unbedingt notwendige Ware und dazu nur ein dünnes Werbepaket! Informieren Sie sich bei Franchise-Verbänden, Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern und Banken sowie Wirtschaftsverbänden über das Franchiseunternehmen Ihrer Wahl.

Sie sehen, verschiedene Wege können in die berufliche Selbständigkeit führen. Ihr Ziel muss dabei übrigens nicht unbedingt ein Vollzeitunternehmen sein. Mit jedem der vorgestellten Gründungswege können Sie genauso gut ein Teilzeitunternehmen gründen.

Weitere Informationen:

- ▶ BMWi-GründerZeiten Nr. 04 „Franchising“
- ▶ Deutscher Franchise-Verband
- ▶ Deutscher Franchise Nehmer Verband
- ▶ next-Broschüre „Unternehmensnachfolge. Die optimale Planung“
- ▶ next Initiative Unternehmensnachfolge
- ▶ Unternehmensbörse next-change
- ▶ bundesweite gründerinnenagentur (bga) Faktenblatt Nr. 4 „Unternehmensnachfolge durch Frauen“

**Checklisten und Übersichten (siehe Anhang)**

Checkliste: Tipps zur Franchise-Auswahl

Übersicht: Vorteile einer Unternehmensübertragung

eTraining für Gründerinnen
Lektion 3: Geschäftsidee und Gründungsweg
www.existenzgruender.de

Teilzeitunternehmen

Sie haben einen festen Job, den Sie nicht aufgeben möchten? Oder Sie haben kleine Kinder und können daher kein Unternehmen gründen, das einen 12-Stunden-Tag erfordert? Dann überlegen Sie doch, ob eine Teilzeitgründung für Sie in Frage kommt. Eine Teilzeitgründung lässt Ihnen genügend Zeit für Familie, Studium u. a. Und: Sie ist eine gute Möglichkeit, den Unternehmeralltag auszuprobieren und später vielleicht ganz einzusteigen.

Beachten Sie bitte:

Informieren Sie Ihren Arbeitgeber

Wenn Sie berufstätig sind und sich im Nebenerwerb selbständig machen möchten muss Ihre Arbeitgeberin oder Ihr Arbeitgeber dennoch sicher gehen, dass Ihre Arbeitszeit und -leistung nicht unter der beruflichen Selbständigkeit leiden. Sicherheitshalber sollten Sie ihn daher informieren. Schauen Sie auch in Ihren Arbeitsvertrag. Darin ist in den meisten Fällen geregelt, ob und in welchem Umfang Sie neben Ihrer einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung selbständig tätig sein dürfen

Melden Sie Ihr Gewerbe oder Ihre freiberufliche Tätigkeit an

Auch wenn Sie nicht mehr als 15-20 Stunden pro Woche in Ihre berufliche Selbständigkeit investieren müssen Sie Ihre gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit beim Gewerbeamt bzw. Finanzamt anmelden. Wenn Sie unsicher sind, ob es sich bei Ihrer Tätigkeit tatsächlich um eine freiberufliches Vorhaben handelt, wenden Sie sich zum Beispiel an das Institut für Freie Berufe in Erlangen.

Nehmen Sie ggf. eine Förderung in Anspruch

Sie gründen zwar nur ein kleines Unternehmen in Teilzeit, benötigen aber trotzdem eine Startfinanzierung, die Sie nicht aus eigener Tasche leisten können? In diesem Fall können Sie eventuell einen Mikrokredit aus dem Mikrokreditfonds Deutschland bei einem akkreditierten Mikrofinanzierer oder den KfW-Gründerkredit-StartGeld der KfW Bankengruppe bei Ihrer Bank oder Sparkasse beantragen. Der KfW-Gründerkredit unterstützt Gründungsvorhaben, die zunächst im Nebenerwerb starten. Sie müssen allerdings innerhalb von drei Jahren zum Vollerwerb führen.

Wenn Sie Arbeitslosengeld beziehen, müssen Sie auf die Stundenzahl achten

Sie erhalten Arbeitslosengeld und möchten sich mit einem Teilzeitunternehmen selbständig machen. In diesem Fall können Sie eine nebenberufliche Tätigkeit unter 15 Stunden in der Woche ausüben. Sie erhalten einen Freibetrag von 165 Euro. Sollten Sie mehr verdienen, wird dieses Einkommen das Arbeitslosengeld mindern.

Informieren Sie Ihre Krankenkasse

Sie sind entweder über die gesetzliche Familienversicherung versichert oder sozialversicherungspflichtig beschäftigt und möchten sich als Teilzeitunternehmen selbständig machen. Eine Teilzeitselbständigkeit müssen Sie Ihrer Krankenkasse melden. Diese prüft, ob Ihre Tätigkeit für Sie der wirtschaftliche Mittelpunkt ist. Daraufhin bleiben Sie entweder pflichtversichert über Ihren Arbeitgeber oder nicht. Um beitragsfrei in der Familienversicherung zu bleiben, darf das Gesamteinkommen aus Ihrer Selbständigkeit 365 Euro monatlich (Stand: 2011) nicht übersteigen. Übrigens: Nebenberuflich Selbständige, die bisher weder gesetzlich noch privat krankenversichert waren, werden der gesetzlichen Krankenversicherung zugeordnet.

Eine selbständige Tätigkeit in der Elternzeit ist möglich

Wenn Sie sich in Elternzeit befinden, ist eine Erwerbstätigkeit bis zu 30 Stunden wöchentlich zulässig. Das Hauptarbeitsverhältnis wird davon nicht berührt, da es während der Elternzeit ruht.

Tipp:

Nutzen Sie als angehende Teilzeitunternehmerin ebenfalls die Beratungsangebote für Existenzgründerinnen und -gründer. Vermeiden Sie, dass Ihr Vorhaben unnötigerweise scheitert. Eine gute Vorbereitung zahlt sich aus.



Weitere Informationen:

- ▶ BMWi-GründerZeiten Nr. 44 „Kleingründungen“
- ▶ Gründerinnenhotline des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie
Tel.: 0180 5 615 002 (0,14 Euro/Min. aus den Festnetzen und max. 0,42 Euro/Min. aus den Mobilfunknetzen)
Montag bis Donnerstag von 8.00 bis 20.00 Uhr,
Freitag von 8.00 bis 12.00 Uhr



Checklisten und Übersichten (siehe Anhang)

Übersicht: Tipps für Klein Gründungen

Übersicht: Probleme von Klein Gründungen

eTraining für Gründerinnen

Lektion 3: Geschäftsidee und Gründungsweg

www.existenzgruender.de**Team Gründungen**

Haben Sie schon einmal daran gedacht, sich mit ein oder zwei weiteren Gründerinnen oder Gründern selbständig zu machen? Eine Gründung im Team bietet viele Vorteile: Fachliche oder kaufmännische Defizite lassen sich auf diese Weise ausgleichen. Mehr Gründungspartner bedeuten auch mehr Eigenkapital, so dass die Finanzierung von notwendigen Anschaffungen leichter möglich ist.

Passende Teampartner/innen finden

Je vertrauter die Gründungspartnerinnen und -partner mit den „Sonnen- und Schattenseiten“ des oder der anderen sind, desto besser. Aber: Freundschaften sind keine Gewähr dafür, dass es auch mit der gemeinsamen Unternehmensführung klappt. Sie sollten daher möglichen Konfliktzündstoff vor der Gründung besprechen und entsprechende Lösungen vertraglich vereinbaren. Bei der Suche nach geeigneten Gründungspartnerinnen und -partnern helfen die verschiedenen regionalen Gründungsinitiativen.

Klare Aufgabenteilung

Ihr Team sollte nicht mehr als drei Partnerinnen oder Partnern haben, um Entscheidungsprozesse nicht zu kompliziert zu gestalten. Wie Entscheidungen für das gemeinsame Unternehmen getroffen werden und auch wer für welche Entscheidungen zuständig ist, sollten Sie in jedem Fall frühzeitig festlegen: Wer übernimmt welche Verantwortung? Bis zu welcher Stufe kann der/die Einzelne entscheiden? Wie viel Gehalt zahlen Sie sich aus, wenn weniger in der Kasse ist; wie viel, wenn es gut läuft? Entsprechende Vereinbarungen und spätere Änderungen sollten auf jeden Fall schriftlich festgehalten werden.

Vorteile von Team Gründungen**Defizite ausgleichen**

Im Gründungsteam lassen sich fachliche oder kaufmännische Defizite gut ausgleichen. Achten Sie dabei auf eine klare Aufgabenteilung.

Leichtere Kinderbetreuung

Haben die Gesellschafterinnen und Gesellschafter betreuungspflichtige Kinder, kann z.B. gemeinsam eine Tagesmutter engagiert werden.

Betriebsablauf sichern

Fällt eine der Unternehmerinnen aus, weil sie selbst oder ein Familienangehöriger erkrankt ist, bricht nicht gleich der gesamte Betrieb zusammen.

Weniger Zeitaufwand

Team Gründungen bieten auch einen guten Einstieg für diejenigen, die erst einmal nur in Teilzeit ein Unternehmen führen möchten.

Leichtere Finanzierung

Mehr Gründungspartner bedeuten mehr Eigenkapital, so dass die Finanzierung von notwendigen Anschaffungen leichter möglich ist.

Weniger Risiko

Mehr Partner bedeuten, Kosten und finanzielle Risiken zu teilen.

10 „Goldene Regeln“ für eine Teamgründung

Regel 1

Besprechen Sie mit Ihrer Geschäftspartnerin bzw. Ihrem -partner alle möglichen Konflikte und suchen Sie Lösungen dafür.

Regel 2

Einigen Sie sich darauf, was Sie bei unterschiedlichen Meinungen tun werden.

Regel 3

Einigen Sie sich auf eine dritte neutrale Person, die ggf. im Konfliktfall moderieren kann.

Regel 4

Klären Sie Zuständigkeitsbereiche.

Regel 5

Legen Sie verbindlich fest, wer wann und wie oft im Unternehmen sein wird.

Regel 6

Vereinbaren Sie, was die/der Einzelne entscheiden darf und was im Team entschieden werden muss.

Regel 7

Legen Sie die Höhe des Unternehmerinnenlohns fest.

Regel 8

Überlegen Sie, wie Sie mit der Auszahlung des Unternehmerinnenlohns verfahren, wenn es dem Unternehmen finanziell nicht gut geht.

Regel 9

Halten Sie alle Vereinbarungen schriftlich und/oder vertraglich fest.

Regel 10

Ziehen Sie bei diesen und weiteren Fragen eine Beraterin oder einen Berater hinzu.

Rechtsformen für Gründungsteams

Denken Sie auch daran, Ihrem gemeinsamen Unternehmen ein Gerüst zu geben, also eine Rechtsform. Zur Auswahl stehen Personengesellschaften oder Kapitalgesellschaften oder die eingetragene Genossenschaft.

Personengesellschaften

Typisch für Personengesellschaften ist, dass die Gesellschafterinnen und Gesellschafter für die Schulden des Unternehmens mit ihrem persönlichen Vermögen haften. Die Gesellschafter müssen kein Mindestkapital aufbringen und sind darüber hinaus nicht nur Inhaber, sondern auch Leiter ihres Unternehmens. Zu den Personengesellschaften zählen die

Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR)

- ▶ Wenn Sie sich mit einem oder mehreren Partnern zusammenschließen, bilden Sie automatisch eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR oder auch BGB-Gesellschaft).
- ▶ Die GbR kann von Gewerbetreibenden und von Freiberuflern gegründet werden.
- ▶ Sie ist ideal für jede unkomplizierte Form der Geschäftspartnerschaft (Kleingewerbetreibende, Praxisgemeinschaften, freie Berufe, Arbeitsgemeinschaften).
- ▶ Besondere Formalitäten sind nicht erforderlich, eine mündliche Vereinbarung zwischen den Gesellschafterinnen und Gesellschaftern ist ausreichend. Ein schriftlicher Vertrag ist empfehlenswert
- ▶ Mindestkapital ist nicht vorgeschrieben.
- ▶ Die Gesellschafterinnen und Gesellschafter haften jeweils mit ihrem Privatvermögen für alle Verbindlichkeiten der Gesellschaft (z. B. Steuerschulden). Im Gesellschaftervertrag (Innenverhältnis) können sie Sonderregeln vereinbaren.

Kommanditgesellschaft (KG)

- ▶ Die KG ist vor allem für Unternehmerinnen von Vorteil, die Partner mit zusätzlichem Kapital wünschen, aber alleinige Chefin im Unternehmen bleiben wollen. Die KG besteht aus dem Unternehmer (Komplementär) und weiteren Gesellschaftern (Kommanditisten).
- ▶ Der Gesellschaftsvertrag ist formfrei.
- ▶ Die KG muss ins Handelsregister eingetragen werden.
- ▶ Mindestkapital ist nicht vorgeschrieben.
- ▶ In einer KG haben Sie als Komplementärin alleiniges Entscheidungsrecht (falls ein Vertrag dies nicht anders regelt). Bei mehreren Komplementären ist jeder allein zur Geschäftsführung und zur Vertretung der KG berechtigt. Die Kommanditisten sind von der Geschäftsführung ausgeschlossen, sie sind nur finanziell am Unternehmen beteiligt.
- ▶ Als Komplementärin haften Sie unbeschränkt mit Ihrem gesamten Privatvermögen. Kommanditisten haften nur in der Höhe ihrer Einlagen.

Offene Handelsgesellschaft (OHG)

- ▶ Die OHG ist eine Rechtsform für Kaufleute, die ein Handelsunternehmen gründen wollen. Die GbR

wird "automatisch" zur OHG, wenn durch die Gesellschaft ein Handelsgewerbe betrieben wird. Ein Handelsgewerbe in diesem Sinne ist dann gegeben, wenn das Unternehmen nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert (§ 1 Abs. 2 HGB).

- ▶ Der Gesellschaftsvertrag ist formfrei.
- ▶ Der Eintrag ins Handelsregister ist Pflicht.
- ▶ Ein Mindestkapital ist nicht vorgeschrieben.
- ▶ Alle Gesellschafter sind zur Führung der Geschäfte berechtigt. Sie können aber im Gesellschaftsvertrag einen Gesellschafter mit der Führung der Geschäfte beauftragen. Wegen dieser Bereitschaft zur persönlichen Haftung steht eine OHG bei Kreditinstituten und Geschäftspartnern in höherem Ansehen als z. B. eine GmbH.

Partnerschaftsgesellschaft (PartG)

- ▶ Die Partnerschaftsgesellschaft ist eine spezielle Rechtsform für Angehörige der Freien Berufe, die miteinander kooperieren wollen (z. B. Psychotherapeuten, Rechtsanwälte, Ärzte).
- ▶ Eintrag ins Partnerschaftsregister erforderlich.
- ▶ Mindestkapital ist nicht notwendig.
- ▶ Haftung: Waren nur einzelne Partner mit der Bearbeitung eines Auftrags beschäftigt, haften nur sie allein für die beruflichen Fehler.

GmbH & Co. KG.

- ▶ Die GmbH & Co. KG ist eine besondere Kommanditgesellschaft: Die Unternehmerin (Komplementärin), die bei einer einfachen KG mit ihrem Privatvermögen haftet, ist hier eine GmbH. Auf diese Weise können Sie Ihre Haftung beschränken.
- ▶ Die GmbH & Co. KG ist ideal, wenn Sie sich für Ihr Handelsunternehmen die KG als Rechtsform wünschen, aber das hohe private Haftungsrisiko der KG beschränken wollen. Die Gesellschafter der GmbH sind meist gleichzeitig die Kommanditisten der KG.
- ▶ Eine GmbH & Co. KG kann von ein oder mehreren Komplementären und Kommanditisten gegründet werden.
- ▶ Sie muss ins Handelsregister eingetragen werden.
- ▶ Ein Mindestkapital von 25.000 Euro (auch Sachwerte) für die GmbH ist notwendig.

Kapitalgesellschaften

Die Haftungsbeschränkung kann ein wichtiger Grund sein, sich für eine Kapitalgesellschaft zu entscheiden. Ihre Gesellschafterinnen und Gesellschafter bzw. Aktionäre haften für geschäftliche Aktivitäten – mit Ausnahmen – nur in Höhe ihrer Einlage. Auch die notwendige Kapitalbeschaffung spielt eine Rolle. Gesellschafter bzw. Aktionäre beteiligen sich mit ihrem Kapital, ohne in der Geschäftsführung hineinzureden. Zu den Kapitalgesellschaften gehören die

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

- ▶ Die GmbH wird von mindestens einer Gesellschafterin (Ein-Personen-GmbH) gegründet.
- ▶ Der Gesellschaftsvertrag muss notariell beurkundet werden.
- ▶ Die GmbH wird ins Handelsregister eingetragen.
- ▶ Das Mindeststammkapital beträgt mindestens 25.000 Euro.
- ▶ Gegenüber Gläubigern haftet die GmbH – in der Regel – nur mit ihrem Gesellschaftsvermögen.

Variante der GmbH: Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) UG

- ▶ Die UG (haftungsbeschränkt) wird von mindestens einem Gesellschafter gegründet.
- ▶ Das Stammkapital beträgt mindestens ein Euro. Wobei sich die Kapitalausstattung immer am konkreten Bedarf orientieren sollte.
- ▶ Die UG kann mit einem beurkundungspflichtigen Musterprotokoll gegründet werden. Das Musterprotokoll kombiniert Gesellschaftsvertrag, Gesellschafterliste und Bestellung des Geschäftsführers.
- ▶ Für die Anmeldung der UG (haftungsbeschränkt) beim elektronischen Handelsregister muss das beurkundete Musterprotokoll vorliegen.
- ▶ Es gelten die Haftungsregelungen des GmbH-Gesetzes
- ▶ Gewinne dürfen nicht in voller Höhe ausgeschüttet werden. 25 Prozent des Gewinns müssen so lange in eine gesetzliche Rücklage fließen, bis das Mindeststammkapital von 25.000 Euro aufgebracht ist. Der Gesellschaft steht es dann frei, in eine „normale“ GmbH umzufirmieren oder aber die Bezeichnung als Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) beizubehalten.

Aktiengesellschaft (AG)

- ▶ Die Kleine AG ist eine Gesellschaft mit einer kleinen Zahl von Aktionären, die für die finanzielle Grundausstattung sorgen.
- ▶ Sie haben die Möglichkeit, als alleinige Aktionärin und Vorstand eine kleine AG allein zu gründen. Sie benötigen jedoch zusätzlich drei Aufsichtsräte.
- ▶ Ein Mindestkapital von 50.000 Euro ist vorgeschrieben. Sie können weitere Anleger an Ihrem Vorhaben durch die Ausgabe von Aktien oder durch die Aufnahme von Kunden als Gesellschafter beteiligen.
- ▶ Die Haftung ist bis zur Höhe des Gesellschaftsvermögens beschränkt.
- ▶ Die Aktien der Kleinen AG werden nicht an der Börse gehandelt.

Genossenschaft (eG)

- ▶ Mindestens drei Gründungsmitglieder notwendig.
- ▶ Die Satzung muss schriftlich ausgearbeitet werden.
- ▶ Der regionale Genossenschaftsverband prüft, ob die Voraussetzungen für eine Erfolg versprechende Gründung gegeben sind.
- ▶ Die eG muss im Genossenschaftsregister beim Amtsgericht eingetragen werden und ist Pflichtmitglied beim Prüfungsverband der Genossenschaften.

- ▶ Eine Mindestkapitaleinlage ist nicht vorgeschrieben. Allerdings prüft der Genossenschaftsverband, ob die Eigenkapitalausstattung ausreicht.
- ▶ Die eG haftet gegenüber Gläubigern in Höhe ihres Vermögens, die Genossenschaftsmitglieder haften also nicht persönlich.

Tipp:

Lassen Sie sich in jedem Fall juristisch beraten, um sicher zu gehen, ob Sie mit Ihrer Wahl richtig liegen. Übrigens: Zu einem späteren Zeitpunkt können Sie bei Bedarf die Rechtsform jederzeit ändern.



Weitere Informationen:

- ▶ BMWi-GründerZeiten Nr. 33 „Rechtsformen“
- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal „Rechtsformen“
- ▶ bga „Potenziale der Genossenschaften für Gründerinnen“
- ▶ eTraining „Rechtsformen“



Checklisten und Übersichten (siehe Anhang)

Übersicht: Rechtsformen: Die wichtigsten Auswahlkriterien

Übersicht: Was gehört in einen GbR-Gesellschaftervertrag?

eTraining für Gründerinnen

Lektion 3: Geschäftsidee und Gründungsweg
www.existenzgruender.de

Businessplan und Finanzierung

Wer sich beruflich selbständig machen will, muss wissen, „wohin die Reise gehen soll“. Sie benötigen also einen Fahrplan, in dem die Etappen Ihrer Reise in die Selbständigkeit stehen. Außerdem müssen Sie wissen, wie Sie diese Reise finanzieren werden. Genauer gesagt: Sie müssen feststellen, welche Kosten für den Start und die Anlaufphase auf Sie zukommen, und wie Sie sie bezahlen. Beginnen wir zunächst mit Ihrem Fahrplan, dem Businessplan.

Businessplan vorbereiten

Was wollen Sie anbieten? Was ist das Besondere an Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung? Wie erreichen Sie Ihre Kunden? Das alles und noch viel mehr gehört in Ihren Businessplan. Je genauer dieser Fahrplan ist, desto besser sind Sie vorbereitet, und desto sicherer können Sie auftreten. Und für das Gespräch mit der Bank ist er ohnehin die wichtigste Unterlage.

Was gehört in einen Businessplan?

► GründerInnenperson

In diesem Kapitel Ihres Businessplans beschreiben Sie, was Sie dazu befähigt, Ihre Geschäftsidee umzusetzen. Über welche fachlichen und kaufmännischen Qualifikationen verfügen Sie? Welche Stärken haben Sie? Wie können Sie Schwächen ausgleichen?

► Geschäftsidee

Was genau wollen Sie anbieten? Was ist das Besondere an Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung?

► Marktübersicht

Zum Markt gehören Ihre zukünftigen Kunden und Ihre Konkurrenten. Wer sind Ihre Kunden? Welche Wünsche und Bedürfnisse haben sie? Wie viel Geld können sie ausgeben? Wer sind Ihre Konkurrenten? Welche Ihrer Angebote gibt es schon bei der Konkurrenz? Zu welchem Preis? Was können Sie besser machen als Ihre Konkurrenten? Informationen bekommen Sie beispielsweise bei der IHK oder auch der Wirtschaftsförderung vor Ort.

► Standort

Je nach Branche spielt der Standort eine entscheidende Rolle. Wägen Sie Vor- und Nachteile verschiedener Standorte ab. Müssen Sie in die belebte Innenstadt, weil Sie hauptsächlich Laufkundschaft haben? Welche Anforderungen müssten Ihre Räumlichkeiten erfüllen?

► Marketing

Wie bringen Sie potenzielle Kunden dazu, Ihr Angebot zu kaufen? Das ist die entscheidende Frage, die Sie in Ihrem Marketingkonzept beantworten. Marketing besteht immer aus vier Komponenten: Ihrem Angebot, dem Preis, dem Vertrieb und der Werbung bzw. der Kommunikation. Dazu sollten Sie u. a. folgende Fragen beantworten: Wie können Sie Ihren Kunden den größtmöglichen Nutzen anbieten? Welcher Preis ist angemessen und bezahlbar? Welche Vertriebswege und Vertriebspartner nutzen Sie? Und wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Angebot?

► Unternehmensorganisation

Dazu gehört beispielsweise die Rechtsform. In der Regel starten Sie als Einzelunternehmerin oder, bei einer Teamgründung, als GbR. Erkundigen Sie sich aber auch über andere Rechtsformen. Wollen Sie Ihre Haftung beschränken? Dann kommt z. B. eine UG oder eine GmbH in Frage. Bei einer Teamgründung sollten Sie festhalten, wer wofür zuständig ist. Und wenn Sie von Anfang an Personal einstellen: Wie viele Mitarbeiter sollen es sein? Mit welchen Qualifikationen? Und in welcher Art von Beschäftigungsverhältnis?

► Chancen und Risiken

Als Unternehmerin muss man den Tatsachen ins Auge blicken. Überlegen Sie daher: Was kann den Start und die Entwicklung Ihres Unternehmens positiv beeinflussen? Und vor allem: Was könnte seine Entwicklung behindern?

► Finanzierung

Das ist ein besonders wichtiger Teil Ihres Businessplans. Berechnen Sie: Wie viel Geld benötigen Sie, um Ihr Unternehmen ans Laufen zu bringen und auch eine Anlaufphase zu überbrücken? Wie hoch sind Ihre Lebenshaltungskosten, die Sie mindestens erwirtschaften müssen? Werden Sie von Ihrer unternehmerischen Tätigkeit leben können? Wie hoch werden Ihr Umsatz und Ihre Kosten sein? Wie viel Gewinn bleibt übrig? Entsprechen die zu erwartenden Einnahmen Ihren Vorstellungen? Keine leichten Fragen. Sowohl die Industrie- und Handelskammer als auch Gründungsberaterinnen und -berater, die sich in Ihrer Branche auskennen, helfen Ihnen bei der Beantwortung.

► Zusammenfassung

Die Zusammenfassung schreiben Sie, wenn Sie Ihren Businessplan fertig gestellt haben. Sie hat maximal zwei Seiten und wird an den Anfang des Businessplans gesetzt. So kann sich jeder, dem Sie Ihren Businessplan vorlegen, erst einmal ein schnelles Bild von Ihrem Vorhaben machen.

Je nach Branche und Größe Ihres Vorhabens müssen Sie bestimmte Fragen vertiefen. Der Standort spielt beispielsweise im Einzelhandel eine entscheidende Rolle. Wer in einem der Heilberufe tätig ist, muss wiederum bei der Praxisausstattung bestimmte gesetzliche Auflagen erfüllen.

Erkundigen Sie sich am besten bei der zuständigen Kammer, beim Berufsverband oder einem Existenzgründungsberater, der auf Ihre Branche spezialisiert ist. Die bundesweite gründerinnenagentur hilft Ihnen mit erfahrenen Expertinnen weiter. Erste Hinweise für verschiedene Branchen finden Sie auch im BMWi-Existenzgründungsportal. Nutzen Sie die Angebote der Gründungsinitiativen in Ihrer Region. Oder nehmen Sie an einem Businessplan-Wettbewerb teil.

Weitere Informationen:

- Gründerinnenhotline des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie
Tel.: 0180 5 615 002 (0,14 Euro/Min. aus den Festnetzen und max. 0,42 Euro/Min. aus den Mobilfunknetzen)
Montag bis Donnerstag von 8.00 bis 20.00 Uhr,
Freitag von 8.00 bis 12.00 Uhr
- BMWi-GründerZeiten Nr. 17 „Businessplan“
- BMWi-Existenzgründungsportal: Businessplan-Tipps für Klein Gründungen
- BMWi-Existenzgründungsportal: Tipps für bestimmte Branchen und Zielgruppen
- BMWi-CD ROM „Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen“
- BMWi-Businessplaner
- BMWi-Existenzgründungsportal: Übersicht bundesweiter Businessplanwettbewerbe
- bga: Publikationen

eTraining für Gründerinnen
Lektion 4: Businessplan und Finanzierung
www.existenzgruender.de

Finanzplanung

Wie viel Geld müssen Sie in Ihr Unternehmen stecken, um es startklar zu machen? Woher soll dieses Geld kommen? Und können Sie mit Ihrer Geschäftsidee überhaupt genug Geld verdienen? Antworten auf diese Fragen geben Sie im Finanzplan Ihres Businessplans. Wir zeigen Ihnen, wie Sie dabei vorgehen können.

Ihre Finanzplanung besteht aus fünf Schritten:

► Erstens: persönlichen Lebenshaltungskosten

Sie benötigen eine Übersicht über Ihre persönlichen Lebenshaltungskosten, also Ihre Ausgaben für Miete, Haushalt usw. Diese Kosten müssen Sie mit Ihrer Selbständigkeit mindestens erwirtschaften.

► Zweitens: Kapitalbedarf für Gründung und Unternehmen

Sie müssen den Kapitalbedarf für Ihre Gründung und Ihr laufendes Unternehmen kalkulieren. Darin führen Sie die Investitionen auf, die Sie für den Start benötigen. Also z. B. Ausgaben für Ihre Bürousausstattung, für Waren, die Sie einkaufen müssen, für Anmeldegebühren, für Beratung usw.

► Drittens: Umsatzvorschau

Sie benötigen eine Umsatzvorschau, in der Sie möglichst Ihre zu erwartenden Umsätze (einfach gesagt: die Einnahmen, die Sie durch den Verkauf Ihres Angebots erzielen) eintragen. Diese Umsatzschätzung sollte möglichst realistisch und nachvollziehbar sein.

► Viertens: Rentabilitätsvorschau

Anschließend erstellen Sie eine Rentabilitätsvorschau. Sie ist besonders aufschlussreich. Denn hier stellen Sie Ihren voraussichtlichen Umsatz den Kosten gegenüber. So können Sie sehen, ob Sie Gewinn oder aber Verlust machen werden.

► Fünftens: Liquiditätsübersicht

Schließlich müssen Sie noch eine Liquiditätsübersicht erstellen. Die zeigt Ihnen, wann Sie mit welchen Einnahmen und Ausgaben rechnen müssen und ob Sie „flüssig“ sind, um Ihre Rechnungen bezahlen zu können. Wenn Ihre Liquidität nicht ausreicht, könnten Sie schnell zahlungsunfähig werden.

War das zu schnell? Wir gehen am besten noch einmal Punkt für Punkt durch. Beginnen wir mit Punkt 1, den Lebenshaltungskosten.

Persönliche Lebenshaltungskosten

Um festzustellen, ob Sie von Ihrer Selbständigkeit überhaupt leben können, müssen Sie natürlich erst einmal wissen, wie viel Geld Sie und ggf. Ihre Familie überhaupt benötigen.

Beispiele:

- ▶ Miete oder Kredit- und Zinszahlungen sowie Nebenkosten (Strom, Heizung, Wasser, Müllabfuhr)
- ▶ Kosten für Lebensmittel, Haushalt und Anschaffungen wie etwa Kleidung
- ▶ Kosten für Kinderbetreuung, Kleidung, Spielzeug, Freizeit. Bei älteren Kindern müssen Beiträge zum Sportverein, Musikunterricht usw. berücksichtigt werden
- ▶ Benzin, Versicherungen und Reparaturen für Kfz.
- ▶ Beiträge zur Kranken-, Unfall- und Lebensversicherung sowie zur Haftpflicht-, Hausrat- und Rechtsschutzversicherung
- ▶ Beiträge zur Rentenversicherung sowie weitere Rücklagen für Ihre Altersvorsorge
- ▶ Geräte und Gebühren: Telefon, TV, Radio, Computer
- ▶ Ausgaben für Freizeit und Urlaub
- ▶ Ganz wichtig: Etwas „auf die hohe Kante“ legen. Für Geburtstage, Weihnachten, Urlaub oder Unvorhergesehenes

Überlegen Sie: Wie hoch sind Ihre Lebenshaltungskosten?

Wenn Sie die Höhe Ihrer Lebenshaltungskosten kennen, wissen Sie damit auch wie hoch Ihr Unternehmerinnenlohn sein muss. Also das Geld, das Sie sich monatlich von Ihrem Geschäftskonto auf Ihr Privatkonto überweisen wollen. Das heißt, die Einnahmen aus Ihrer beruflichen Selbständigkeit sollten zumindest diesen Unternehmerinnenlohn decken. Plus einen Gewinn, der idealerweise im Laufe Ihrer beruflichen Selbständigkeit ansteigt.

Kapitalbedarf für Gründung und Unternehmen

Kommen wir zum zweiten Punkt Ihrer Finanzplanung: dem Kapitalbedarf für die Gründung. Die Höhe des Kapitalbedarfs ist je nach Vorhaben sehr unterschiedlich. Eröffnen Sie beispielsweise ein Einzelhandelsgeschäft, müssen Sie die Ausstattung und Kautions für die Pacht vorfinanzieren. Machen Sie sich dagegen als Journalistin selbständig, reicht dafür in der Regel ein Arbeitszimmer in den eigenen vier Wänden. Überlegen Sie: Wie hoch ist Ihr Kapitalbedarf im ersten Jahr?

Gründungskosten

Beispiele: Beratung, Anmeldungen/Genehmigungen, Kautionen, Eintrag ins Handelsregister, Notarkosten

▶ Anlaufphase

Beispiele: Beratung, Mietkaution, Akquise (z. B. Messeteilnahme), Werbung, Vorfinanzierung von Aufträgen, Versicherungen

▶ Anlagevermögen

Einmalige und langfristige Investitionen. Beispiele: Baukosten, Fahrzeug, Büroausstattung, Geräte, Franchisegebühren

▶ Umlaufvermögen

Laufende betriebliche Aufwendungen. Beispiele: Material- u. Warenlager, Roh-, Hilfs-, Betriebsstoffe; Eröffnen Sie z. B. ein Einzelhandelsgeschäft, müssen Sie die Waren, die Sie verkaufen möchten, erst einmal einkaufen

▶ Personalkosten

Löhne u. Gehälter, Sozialversicherungsabgaben; bei GmbH-Gründung auch das Geschäftsführerinnengehalt

▶ Reserve für Unvorhergesehenes

Planen Sie auf jeden Fall einen Sicherheitszuschlag auf alle Positionen ein.

▶ Unternehmerinnenlohn

Ihre persönlichen Lebenshaltungskosten

► Kapitaldienst

Für den Fall, dass Sie einen Kredit oder ein Förderdarlehen in Anspruch nehmen, müssen Sie die Zinszahlungen und Tilgungsraten berücksichtigen. Tragen Sie diese Position später ein, wenn Sie wissen, ob Sie ein Darlehen in Anspruch nehmen und zu welchen Konditionen.



Tipp:

Holen Sie Kostenvoranschläge bei Lieferanten ein. Branchenverbände, Kammern und Gründerinnennetzwerke können Ihnen Tipps geben, wie Sie an realistische Zahlen kommen. Denken Sie daran, Ihren Kapitalbedarf nicht zu knapp zu kalkulieren, sonst kann Ihnen kurz nach dem Start die „finanzielle“ Puste ausgehen. Wenn Sie vorhaben, Förderdarlehen zu beantragen, ist es schwierig, einen „Nachschlag“ zu bekommen. Deshalb: Kalkulieren Sie eher großzügig.

Umsatzvorschau

Wie viel Umsatz werden Sie erwirtschaften? Keine einfache Frage: Denn woher können Sie wissen, wie viele Produkte oder Dienstleistungen Sie verkaufen werden? Für Ihre Umsatzvorschau müssen Sie schätzen, wie viel Umsatz Sie machen werden. Bei Ihren Schätzungen können Sie sich an den Umsatzzahlen Ihrer Branche orientieren. Solche Vergleichszahlen bekommen Sie bei Ihrem Branchenverband, bei Banken und manchmal auch bei den Kammern. Zahlen für den Einzelhandel veröffentlicht regelmäßig das Institut für Handelsforschung, Universität Köln. Die Oberfinanzdirektionen ermitteln die durchschnittlichen Gewinnspannen für das Kleingewerbe. Sie sollten darüber hinaus aber auch selbst vor Ort recherchieren.

Die Ergebnisse Ihrer Recherchen sollten Sie mit Ihrer Beraterin oder Ihrem Berater besprechen. Deren Erfahrungen sind für Ihre Umsatzplanung entscheidend. Nicht nur, was die Höhe des Umsatzes angeht, sondern auch dessen Entwicklung. Mit wie viel Umsatz können Sie im ersten, zweiten, dritten und den Folgemonaten rechnen? Wie wird es aussehen, wenn „der Laden läuft“? Lassen Sie sich bei der Beantwortung dieser Fragen unbedingt helfen und nehmen Sie sich ausreichend Zeit dafür. Sie werden sehen: Die Mühe lohnt sich.

Rentabilitätsvorschau

Sie wird Sie besonders interessieren. Sie zeigt Ihnen nämlich, ob Sie mit Ihrem Unternehmen voraussichtlich einen Gewinn oder aber einen Verlust machen werden. Rentabel ist Ihr Unternehmen dann, wenn Sie mit den Erlösen alle laufenden betrieblichen und privaten Kosten bezahlen können und darüber hinaus auch einen akzeptablen Gewinn erwirtschaften.

Als vorausschauende Unternehmerin wissen Sie, dass Sie im ersten Jahr eher rote Zahlen schreiben werden. Deshalb ist es wichtig, dass Sie auf Eigenkapital und Darlehen zurückgreifen können. Vielleicht stehen Sie am Ende des Jahres aber auch auf Null, so dass alle Kosten gedeckt sind. Im zweiten und dritten Jahr sollte es aber schon besser aussehen. Dann sollten Sie in jedem Fall kostendeckend arbeiten oder aber bereits schwarze Zahlen schreiben und Gewinn machen.

Erstellen Sie eine Rentabilitätsvorschau für einen Zeitraum von drei Jahren, in der Sie Ihre voraussichtlichen Umsätze den laufenden betrieblichen Kosten gegenüber stellen. Auf diese Weise können Sie die Entwicklung Ihres Unternehmens ablesen. Gegebenenfalls müssen Sie versuchen, Kosten zu sparen, um in die Gewinnzone zu kommen.

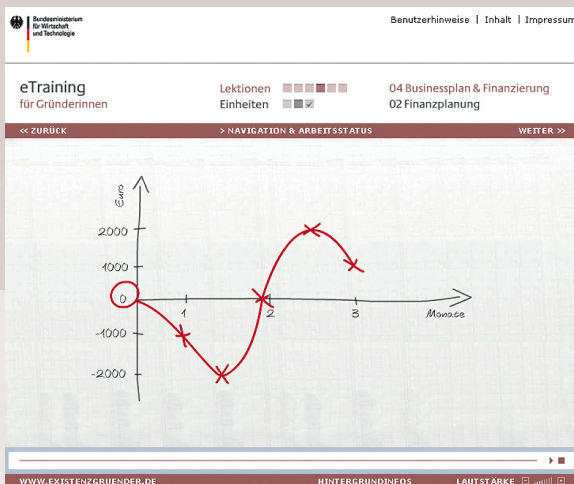
Liquiditätsübersicht

Sie zeigt Ihnen, ob Sie in der Zeit nach der Unternehmensöffnung auch in der Lage sein werden, Ihre Rechnungen zu bezahlen und weiter arbeiten zu können. Wir zeigen Ihnen ein Beispiel: Eine Architektin eröffnet Ihr Unternehmen und hat bereits einen Auftrag. Das Geld dafür bekommt Sie erst nach Erledigung des Auftrags. Allerdings hat Sie bereits Kosten für Miete, Telefon, Strom. Sie gerät also erst einmal ins Minus.

Im zweiten Monat erhält Sie einen weiteren Auftrag. Aber Umsatz macht Sie noch immer nicht. Die laufenden Kosten muss Sie weiterhin aus der privaten Tasche zahlen. Die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens geht weiter ins Minus.

Am Ende des zweiten Monats wird Ihre Rechnung für den ersten Auftrag bezahlt. Es gehen 2.000 Euro ein.

Im dritten Monat wird der zweite Auftrag bezahlt. Es gehen wieder 2.000 Euro ein. Immerhin: Ihr Unternehmen ist jetzt in der Lage, die laufenden Kosten für diesen Monat zu zahlen.



Sie sehen, selbst wenn Sie mit hohen Einnahmen rechnen können: Was nützt es Ihnen, wenn das Geld erst in ein oder zwei Monaten auf Ihrem Geschäftskonto eingeht? Während Sie auf das Geld Ihres Kunden warten, müssen Sie schließlich Strom, Miete, Warenlieferungen usw. bezahlen. Und Ihren Unternehmerinnenlohn müssen Sie sich auch auszahlen können. Sie müssen also dafür sorgen, dass Ihr Unternehmen immer zahlungsfähig, also liquide bleibt – auch wenn Sie krank werden oder im Urlaub sind.

In der Liquiditätsplanung, die Sie übrigens auch später als Unternehmerin fortlaufend betreiben sollten, tragen Sie ein, wann Sie mit Zahlungseingängen rechnen können und wann welche Zahlungsausgänge anstehen. Auf diese Weise können Sie drohenden Zahlungseingängen vorbeugen. Bitte denken Sie auch daran, von Anfang an Rücklagen für Ihre Steuervorauszahlungen und ggf. Steuernachzahlungen zu schaffen. Das Finanzamt lässt nicht mit sich handeln. Sie sollten in der Lage sein, fristgerecht Ihre Steuern zu zahlen. Viele junge Unternehmerinnen und Unternehmer denken nicht an diesen wichtigen Punkt und kommen schnell in Zahlungsschwierigkeiten. Fragen Sie Ihre Steuerberaterin oder Ihren Steuerberater, wie viel Sie zurücklegen sollten.

Förderprogramme

Für die Kosten, die während der Start- und Anlaufphase entstehen, müssen Sie vom ersten Tag Ihrer Existenzgründung an aufkommen. Dafür stehen Ihnen in aller Regel zur Verfügung:

- ▶ **Eigenkapital:** Dazu zählen beispielsweise Sparguthaben oder Wertpapiere.
- ▶ **Umsätze:** Der Umsatz bezeichnet alle Einnahmen oder genauer Erlöse, die Sie durch den Verkauf erzielen. Einfach gesagt: Umsatz ist alles, was an Geld ins Unternehmen „reinkommt“. Erst wenn Sie davon alle Kosten abziehen, wissen Sie, wie hoch Ihr Gewinn ist.
- ▶ **Fremdkapital:** Das kann beispielsweise ein Kredit Ihrer Bank sein oder aber auch ein öffentliches Förderdarlehen.

Wenn Sie feststellen, dass Ihr Eigenkapital und Ihre ersten Umsätze nicht ausreichen, um die Anlaufphase zu finanzieren, sollten Sie öffentliche Förderdarlehen beantragen. Der Bund und Ihr Bundesland greifen Ihnen mit speziellen Existenzgründungsförderdarlehen unter die Arme.

- ▶ **Mikrokreditfonds Deutschland: bis zu 10.000 Euro**
Enge Verzahnung von Beratung und Finanzierung. Anlaufstelle für Gründerinnen und Gründer sind so genannte Mikrofinanzierer.
- ▶ **KfW-Gründerkredit-StartGeld: bis zu 100.000 Euro**
Bis zu drei Jahre nach der Gründung
Gründung: zunächst auch im Nebenerwerb möglich
Eigenkapital: ohne Eigenkapital je nach Hausbank möglich
Sicherheiten: Darlehen kann auch bei nicht ausreichenden Sicherheiten vergeben werden
Zins: fest
- ▶ **KfW-Gründerkredit-Universell: bis zu zehn Millionen Euro**
Bis zu drei Jahre nach der Gründung
Für Gründerinnen mit ausreichenden Sicherheiten und Eigenkapital
Zinsen: variabel, orientieren sich an Bonität des Unternehmens

► **Unternehmerkapital: ERP-Kapital für Gründung – bis zu 500.000 Euro**

Bis zu drei Jahre nach der Gründung

Eigenkapital: in den alten Ländern 15 Prozent, in den neuen Ländern zehn Prozent der Kreditsumme erforderlich
Sicherheiten: keine banküblichen Sicherheiten nötig

Antragstellung

Ihre Bank prüft zunächst die Erfolgsaussichten Ihres Vorhabens. Um so wichtiger ist es daher, dass Ihr Businessplan und Ihre Finanzplanung Hand und Fuß haben und Sie Ihren Gesprächspartner von Ihrer Geschäftsidee überzeugen können. Den Antrag für ein Förderdarlehen beantragen Sie immer bei Ihrer Bank oder Sparkasse, und zwar bevor Sie Anschaffungen tätigen.

Weitere Informationen:

- Gründerinnenhotline des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie
Tel.: 0180 5 615 002 (0,14 Euro/Min. aus den Festnetzen und max. 0,42 Euro/Min. aus den Mobilfunknetzen)
Montag bis Donnerstag von 8.00 bis 20.00 Uhr, Freitag von 8.00 bis 12.00 Uhr
- BMWi-Existenzgründungsportal: Finanzierungs-Know-how
- BMWi-Existenzgründungsportal: Checklisten und Übersichten zur Finanzierung und Förderung
- BMWi-eTraining „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 06 „Existenzgründungsfinanzierung“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 07 „Kapitalbedarf und Rentabilität“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 25 „Kostenrechnung“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 28 „Preisgestaltung“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 31 „Liquidität“
- Förderdatenbank des Bundes: Förderprogramme des Bundes, der Bundesländer und der EU
- Mikrokreditfonds Deutschland

eTraining für Gründerinnen

Lektion 4: Businessplan und Finanzierung

www.existenzgruender.de

Persönliche Absicherung

Wer angestellt ist, ist in der Regel rundum abgesichert: in der gesetzlichen Kranken-, Pflege-, Unfall- sowie Renten- und Arbeitslosenversicherung. Darüber hinaus gibt es für junge Mütter Elterngeld. Als Angestellte brauchen Sie sich daher um Ihre persönliche Absicherung also eigentlich gar nicht zu kümmern – sieht man einmal von der privaten Altersvorsorge ab.

Anders ist es, wenn Sie sich beruflich selbständig machen. Hier müssen Sie Ihre persönliche Absicherung selbst in die Hand nehmen. Lassen Sie uns mit der Kranken- und Pflegeversicherung beginnen.

Kranken- und Pflege- und Unfallversicherung

Als Selbständige können Sie entweder Mitglied in der gesetzlichen Krankenversicherung oder in einer privaten Versicherung sein. Die Entscheidung für die eine oder andere hängt zunächst von Ihrer Ausgangssituation ab:

Sie sind familienversichert

Als **Teilzeitunternehmerin** können Sie in der Familienversicherung bleiben, wenn Ihr monatliches Gesamteinkommen nicht höher als 365 Euro (Stand: 2011) ist und Ihre selbständige Tätigkeit weniger als 18 Stunden wöchentlich beträgt.

Als **Vollzeitunternehmerin** können Sie nicht in der Familienversicherung bleiben. Sie haben folgende Möglichkeiten:

1. Sie können sich freiwillig in der gesetzlichen Krankenversicherung weiterversichern, wenn Sie die Vorversicherungszeiten erfüllen. Dazu müssen Sie mindestens ein Jahr durchgehend gesetzlich versichert bzw. in den letzten fünf Jahren mindestens 24 Monate gesetzlich versichert gewesen sein. Bitte erkundigen Sie sich bei Ihrer Krankenversicherung nach den Beitragssätzen.

Die beitragspflichtigen Einnahmen hauptberuflich Selbständiger sind bis zur monatlichen Beitragsbemessungsgrenze von 3.750 Euro heranzuziehen. Dabei berücksichtigt die gesetzliche Krankenversicherung nicht nur die Einnahmen aus der selbstän-

digen Tätigkeit, sondern auch andere Einnahmearten, wie beispielsweise Einkommen aus einer Beschäftigung, Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung sowie Zinseinnahmen.

Werden niedrigere Einnahmen als 3.750 Euro im Monat nachgewiesen, gilt für hauptberuflich Selbständige eine Bemessungsgrundlage von mindestens 1.916,25 Euro.

Wenn Sie als hauptberufliche Kleinunternehmerin weniger als 1.277,50 Euro monatlich verdienen, können Sie einen noch günstigeren Beitragsatz in Anspruch nehmen. Dabei prüft die Krankenkasse zum einen die Einnahmen des Selbständigen sowie das Vermögen und Einkommen von denjenigen Personen, die mit der Selbständigen zusammenleben. Die Überprüfung erfolgt durch Antragstellung bei der zuständigen Krankenkasse.

2. Anstatt in der gesetzlichen können Sie als Selbständige auch Mitglied in einer privaten Krankenversicherung werden. Erkundigen Sie sich zum Beispiel bei der Stiftung Warentest oder der Verbraucherzentrale nach den verschiedenen Konditionen der Anbieter. Eine Pflegeversicherung müssen Sie gesondert abschließen.

Bitte denken Sie daran, dass Krankenversicherungspflicht besteht. Sie müssen also in jedem Fall Mitglied der gesetzlichen oder einer privaten Krankenversicherung sein.

Sie sind privat versichert

Selbständige, die ohne Krankenversicherungsschutz sind und zuletzt privat krankenversichert waren, können sich im Basistarif versichern. Er beinhaltet weder Risikozuschläge noch Leistungsausschlüsse.

Als privat Versicherte können Sie nicht in die gesetzliche Krankenversicherung wechseln!

Sie beziehen den Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit

Eine Besonderheit gilt für Personen, die Anspruch auf einen Gründungszuschuss der Arbeitsagentur haben. Bei der Ermittlung der beitragspflichtigen Einnahmen dieses Personenkreises bleibt der zur sozialen Siche-

rung vorgesehene Teil des Gründungszuschusses in Höhe von monatlich 300 Euro unberücksichtigt. Der Gründungszuschuss selbst sowie weitere Einnahmen, z. B. Mieteinnahmen, werden bei dieser Betrachtung als Einkommen gewertet. Darüber hinaus wird für diesen Personenkreis als Mindesteinnahme ein monatlicher Betrag in Höhe von 1.277,50 Euro angesetzt, soweit keine höheren Einnahmen erzielt werden.

Sie sind sozialversicherungspflichtig beschäftigt

Wenn Sie sozialversicherungspflichtig beschäftigt sind oder waren, haben Sie folgende Möglichkeiten:

1. Sie können sich freiwillig in der gesetzlichen Krankenversicherung weiterversichern, wenn Sie die Vorversicherungszeiten erfüllen. Dazu müssen Sie mindestens ein Jahr durchgehend gesetzlich versichert sein bzw. in den letzten fünf Jahren mindestens 24 Monate gesetzlich versichert gewesen sein. Bitte erkundigen Sie sich bei Ihrer Krankenversicherung nach den Beitragssätzen (siehe auch S. 26).
2. Anstatt in der gesetzlichen können Sie als Selbständige auch Mitglied in einer privaten Krankenversicherung werden. Erkundigen Sie sich zum Beispiel bei der Stiftung Warentest oder der Verbraucherzentrale nach den verschiedenen Konditionen der Anbieter.

Bitte beachten Sie, dass Sie verpflichtet sind, sich in der gesetzlichen Krankenversicherung weiter zu versichern, wenn keine anderweitige Absicherung im Krankheitsfall (Privatversicherung) vorhanden ist.

Als Selbständige erhalten Sie im Krankheitsfall keine Lohnfortzahlung. Denken Sie daher auch an ein Krankentagegeld. Eine entsprechende Versicherung können Sie entweder über eine gesetzliche oder private Krankenversicherung abschließen.

Wenn Sie die Wahl zwischen einer privaten oder der gesetzlichen Krankenversicherung haben: Wofür entscheiden Sie sich? Wir bieten Ihnen einige Hinweise als Entscheidungshilfe:

Private oder gesetzliche Krankenversicherung?

► Versicherung wechseln

Sie können von der gesetzlichen in die private Krankenversicherung wechseln. Umgekehrt geht dies nicht.

► Leistungen

Als Mitglied einer privaten Krankenversicherung erhalten Sie meist umfangreichere Leistungen und einen besseren Service. Darüber hinaus können Sie zwischen verschiedenen Leistungspaketen auswählen. Bei der gesetzlichen Krankenversicherung haben Sie einen gesetzlichen Anspruch auf bestimmte Leistungen. Durch günstige Zusatzversicherungen können Sie Lücken schließen. Die gesetzlichen Versicherungen verlangen keine Gesundheitsprüfungen und können keine Leistungen einfach ausschließen.

► Familie

In der privaten Krankenversicherung müssen für jedes Familienmitglied Beiträge gezahlt werden. In der gesetzlichen Krankenversicherung besteht Beitragsfreiheit für den Ehegatten und die Kinder, soweit bestimmte Einkommensgrenzen nicht überschritten werden.

► Beitragshöhe

Die Beitragshöhe ist in der privaten Krankenversicherung für ein Einzelmitglied in der Regel günstiger als in der gesetzlichen Krankenversicherung. Der Beitrag an die PKV ist unabhängig von der Einkommenshöhe der Versicherten. Das heißt: Er sinkt nicht bei niedrigerem Einkommen und erhöht sich nicht bei höherem Einkommen. Der Beitrag in der gesetzlichen Versicherung hängt immer vom Einkommen des Mitglieds ab.

Tipp:

Denken Sie über eine Kombination von gesetzlichen und privaten Versicherungsleistungen nach.



Unfallversicherung

Eine wichtige Ergänzung zu den genannten Vorsorgemaßnahmen ist die Unfallversicherung. Auch hier gibt es private Unfallversicherungen und die gesetzliche Unfallversicherung, die Berufsgenossenschaft.

Wenn Sie ein Gewerbe anmelden, müssen Sie Ihr Unternehmen bei der zuständigen Berufsgenossenschaft anmelden. Damit wird geklärt, ob Sie zur Mitgliedschaft verpflichtet sind oder nicht. Wenn Sie mindestens einen Mitarbeiter beschäftigen, sind Sie in jedem Fall Pflichtmitglied.



Weitere Informationen:

- ▶ BMWi-GründerZeiten Nr. 41 „Persönliche Absicherung“
- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal: Versicherungen/Vorsorge
- ▶ Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (Berufsgenossenschaft)
- ▶ Stiftung Warentest
- ▶ Verbraucherzentrale

Checklisten und Übersichten (siehe Anhang)

Übersicht: 10 Tipps zur persönlichen Absicherung

eTraining für Gründerinnen
Lektion 5: Persönliche Absicherung
www.existenzgruender.de

Altersvorsorge

Als Selbständige können Sie sich sowohl über die gesetzliche Rentenversicherung als auch über eine private Altersvorsorge absichern. Ob es sinnvoll ist, freiwillig Beiträge in die gesetzliche Rentenversicherung zu zahlen, sollten Sie in einem persönlichen Beratungsgespräch klären. Wenn Sie bereits in die gesetzliche Rentenversicherung eingezahlt haben, bleiben Ihre Ansprüche erhalten.

Da die gesetzliche Altersrente aber meist nur die Grundversorgung abdeckt, sollten Sie sie in jedem Fall mit privaten Rücklagen wie Wertpapieren, Sparverträgen, Lebensversicherungen oder Immobilien kombinieren. In Frage kann auch die staatlich geförderte Riester- oder Rürup-Rente kommen.

Übrigens: Für einige selbständig Tätige besteht Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung. Dazu zählen beispielsweise Erzieherinnen, Handwerkerinnen, Hebammen, Lehrerinnen, Künstlerinnen und Publizistinnen. Eine Auflistung aller versicherungspflichtiger Selbständiger finden Sie im § 2 Sozialgesetzbuch VI. Informationen bietet auch die Deutsche Rentenversicherung Bund. Als Pflichtversicherte können Sie auch einen Vertrag über die staatlich bezuschusste Riester-Rente abschließen.

Tipp:

Als erstes sollten Sie sich zum Beispiel bei der Verbraucherzentrale Ihres Bundeslandes oder bei der Stiftung Warentest über eine Basisvorsorge informieren. Das kann beispielsweise eine Kombination aus freiwilliger gesetzlicher Rentenversicherung und privater Kapital bildender Lebensversicherung sein. Zusammen mit einer Lebensversicherung bietet sich auch der Abschluss einer Erwerbsunfähigkeitsversicherung an. Sie greift, wenn Sie auf Grund von Krankheit oder Unfall überhaupt keiner Tätigkeit mehr nachgehen können.



Um die verschiedenen Angebote privater Anbieter besser vergleichen zu können, sollten Sie etwa in die Hefte „Finanztest“ der Stiftung Warentest hineinschauen. Sobald sich bei Ihnen als Unternehmerin der erste Erfolg einstellt, sollten Sie entweder die Beiträge für Ihre Basisvorsorge aufstocken oder weitere Möglichkeiten in Betracht ziehen: zum Beispiel Wertpapiere oder Sparverträge. Empfehlenswert ist eine Kombination aus verschiedenen Anlagen und Sparverträgen.

Altersvorsorge vor Pfändung geschützt

Sollten Sie übrigens mit Ihrer Selbständigkeit scheitern und womöglich Schulden haben, bleiben Ihre Altersvorsorgeverträge bis zu einer bestimmten Grenze vor einer Pfändung geschützt. Voraussetzung ist, dass das angesparte Kapital nur für den Zweck der Altersvorsorge eingezahlt worden ist. Geschützt sind auch Vorsorgemaßnahmen für Ihre Hinterbliebenen für den Fall der Fälle.

Die folgenden Fragen helfen Ihnen bei Ihren Überlegungen für Ihre Altersvorsorge und der Absicherung Ihrer Familie.

Persönlicher Bedarf

- ▶ Wie hoch sollten meine Einkünfte im Alter sein?
- ▶ Möchte ich im Todesfall meine Hinterbliebenen absichern?

Gesetzliche Rentenversicherung

- ▶ Habe ich bereits Ansprüche in der gesetzlichen Rentenversicherung erworben?
- ▶ Sollte ich mich freiwillig über die gesetzliche Rentenversicherung absichern?
- ▶ Besteht für meine selbständige Tätigkeit Rentenversicherungspflicht?

- ▶ Wenn ich rentenversicherungspflichtig bin: Ist der Abschluss einer Riester-Rente sinnvoll?
- ▶ Ist die steuerlich begünstigte Rürup-Rente für mich sinnvoll?

Berufsständische Versorgungswerke

- ▶ Gehört meine Tätigkeit zu den verkammerten freien Berufen (Ärzte, Apotheker, Architekten usw.), so dass ich mich in einem berufsständischen Versorgungswerk versichern muss?
- ▶ Gibt es in meinem Bundesland berufsständische Pflicht-Versorgungswerke z. B. für selbständige Ingenieure, psychologische Psychotherapeuten?

Private Altersvorsorge

- ▶ Welche privaten Rentenversicherungen bzw. Kapital bildenden Lebensversicherungen werden z. B. von den Verbraucherzentralen oder der Stiftung Warentest empfohlen?
- ▶ Inwieweit unterscheiden sie sich in ihren Konditionen und was sollte ich bei Vertragsabschluss beachten?
- ▶ Welche Wertpapiere sind für den Aufbau einer privaten Altersvorsorge geeignet?
- ▶ Gibt es für meinen Berufsstand ein Versorgungswerk, das Lebensversicherungen zu günstigen Konditionen anbietet?
- ▶ Sind die Vorsorgemaßnahmen vor einer eventuellen Pfändung geschützt?

Absicherung der Hinterbliebenen

- ▶ Welche Risiko-Lebensversicherungen werden z. B. von den Verbraucherzentralen oder der Stiftung Warentest empfohlen?
- ▶ Inwieweit unterscheiden sie sich in ihren Konditionen?
- ▶ Was sollte ich bei Vertragsabschluss beachten?

Weitere Informationen:

- ▶ Gründerinnenhotline des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie
Tel.: 0180 5 615 002 (0,14 Euro/Min. aus den Festnetzen und max. 0,42 Euro/Min. aus den Mobilfunknetzen)
Montag bis Donnerstag von 8.00 bis 20.00 Uhr,
Freitag von 8.00 bis 12.00 Uhr
- ▶ BMWi-GründerZeiten Nr. 41 „Persönliche Absicherung“
- ▶ Deutsche Rentenversicherung Bund
Servicetelefon: 0800 1000 480 70 (kostenlos) Montag bis Donnerstag 7.30 bis 19.30 Uhr, Freitag 7.30 bis 15.30 Uhr
- ▶ BMJ: Auflistung sozialversicherungspflichtiger Selbständiger
- ▶ Verbraucherzentrale

Checklisten und Übersichten (siehe Anhang)

Übersicht: 10 Tipps zur persönlichen Absicherung

eTraining für Gründerinnen
Lektion 5: Persönliche Absicherung
www.existenzgruender.de

Arbeitslosenversicherung

Als Existenzgründerin hoffen Sie natürlich, mit Ihrem Unternehmen erfolgreich zu sein. Aber trotzdem schwingt vielleicht auch die Ungewissheit mit, was sein wird, wenn Sie scheitern sollten und erwerbslos sind. Eine Möglichkeit, Ihren Lebensstandard zumindest für einen gewissen Zeitraum zu sichern, bietet die freiwillige Arbeitslosenversicherung für Selbständige.

Voraussetzungen

Vor der Selbständigkeit: sozialversicherungspflichtige Beschäftigung oder Bezug von Arbeitslosengeld.

Antragstellung

Bei Ihrer Arbeitsagentur innerhalb der ersten drei Monate der Selbständigkeit. Sie müssen beispielsweise anhand einer Gewerbebeantragung oder einer Bescheinigung Ihres Steuerberaters nachweisen, dass Sie eine selbständige Tätigkeit ausüben, die mindestens 15 Stunden wöchentlich beansprucht.

Inanspruchnahme

Wer mit seiner beruflichen Selbständigkeit scheitert, kann die Arbeitslosenversicherung in Anspruch nehmen, wenn die sonstigen Voraussetzungen für den Bezug von Arbeitslosengeld erfüllt sind. Sie können bis zu 165 Euro neben dem Arbeitslosengeld hinzuverdienen. Darüber hinausgehende Einnahmen werden vom Arbeitslosengeld abgezogen.

Weitere Informationen:

- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal: Freiwillige Arbeitslosenversicherung für Selbständige

eTraining für Gründerinnen
Lektion 5: Persönliche Absicherung
www.existenzgruender.de

Elterngeld

Auch als Selbständige haben Sie Anspruch auf Elterngeld. Grundlage für die Höhe ist Ihre Einkommensteuererklärung. Danach ersetzt das Elterngeld den wegfallenden Gewinn nach Abzug der Steuern zu 67 Prozent. Die Obergrenze liegt allerdings bei 1.800 Euro.

Um Ihren Betrieb aufrecht zu erhalten, können Sie auch während des Bezugs von Elterngeld als Selbständige „mit halber Kraft“ weiter tätig sein. Das bedeutet, Sie dürfen bis zu 30 Stunden wöchentlich in Ihrem Unternehmen arbeiten. Dazu müssen Sie nachweisen, wie viel Sie bisher als Selbständige gearbeitet haben und welche Vorkehrungen Sie treffen, um Ihre

Tätigkeit zu reduzieren, beispielsweise indem Sie eine Ersatzkraft einstellen oder die Zahl Ihrer Aufträge reduzieren.

Der Gewinn aus dieser Teilzeitselbständigkeit wird übrigens mit dem Elterngeld verrechnet.

Weitere Informationen:

► BMFSFJ: Elterngeld und Elternzeit



eTraining für Gründerinnen
Lektion 5: Persönliche Absicherung
www.existenzgruender.de

Kleines Unternehmerinnen-Einmaleins

In Ihrem Alltag als Selbständige erwarten Sie vielfältige Aufgaben. Auf die wichtigsten gehen wir auf den folgenden Seiten ein.

Anmeldung

Freiberuflich oder gewerblich?

Wenn Sie nicht wissen, ob Sie freiberuflich (z. B. Journalisten, Künstlerinnen, Rechtsanwältinnen, z. T. Beraterinnen) oder gewerblich (Handel, Produktion, Dienstleistung) tätig sind, können Sie sich beim Institut für Freie Berufe oder direkt beim Finanzamt erkundigen. Maßgeblich ist letztlich die Entscheidung des Finanzamtes.

Gewerbeamt

Eine gewerbliche Tätigkeit melden Sie beim Gewerbeamt an. Das Gewerbeamt informiert alle weiteren Behörden und Institutionen wie das Finanzamt, das Handelsregister, das Ordnungsamt, die Berufsgenossenschaft, die Industrie- und Handelskammer oder die Handwerkskammer.

Finanzamt

Eine freiberufliche Tätigkeit wird nur beim Finanzamt angezeigt. Dort erhalten Sie eine Steuernummer.

Sowohl Freiberuflerinnen als auch Gewerbetreibende erhalten vom Finanzamt einen Fragebogen zur steuerlichen Erfassung. Darin geben Sie u. a. an, ob Sie von der Kleinunternehmerregelung Gebrauch machen. Diese können Sie nutzen, wenn Sie unter einer bestimmten Umsatzgrenze bleiben. Sie brauchen dann keine Umsatzsteuer abzuführen.

Handelsregister

Ins Handelsregister wird jedes kaufmännische Einzelunternehmen und jede Kapitalgesellschaft (z. B. GmbH, UG) eingetragen. Ausnahme: Freiberuflerinnen und Kleinunternehmerinnen.

Kammer

Gewerbetreibende sind Pflichtmitglied in der Industrie- und Handelskammer (IHK). Handwerkerinnen in der Handwerkskammer (HWK). Für einige freie Berufe gilt Pflichtmitgliedschaft in der zuständigen Kammer.

Berufsgenossenschaft

Für jede Berufsgruppe gibt es eine bestimmte Berufsgenossenschaft, die gesetzliche Unfallversicherung. In manchen Berufsgenossenschaften besteht Versicherungspflicht für Selbständige.

Weitere Behörden

Für eine ganze Reihe selbständiger Tätigkeiten brauchen Sie eine amtliche Erlaubnis und/oder Genehmigung. Erkundigen Sie sich frühzeitig bei Ihrer IHK oder HWK oder bei Ihrer kommunalen Wirtschaftsförderung.

Betriebliche Versicherungen

Welche Versicherungen sind wichtig?

Betriebshaftpflichtversicherung

Sie zahlt bei Schadenersatzansprüchen von Kunden, Lieferanten, Besuchern und Mitarbeitern. Für bestimmte Berufe oder Branchen gibt es spezielle Berufs- bzw. Vermögensschadenhaftpflichtversicherungen.

Umwelthaftpflichtversicherung

Ist meist mit der Betriebshaftpflicht kombiniert und kommt für Schäden im Boden, Wasser oder in der Luft auf.

Produkthaftpflichtversicherung

Eine Produkthaftpflichtversicherung kann in Kombination mit der Betriebshaftpflicht abgeschlossen werden. Sie tritt in Kraft, wenn Dritte durch fehlerhafte Produkte Schaden erleiden.

Berufshaftpflichtversicherung

Für Freiberufler. Kommt für finanzielle Schäden auf, die Ihren Kunden aus falscher Beratung, fehlerhafter Begutachtung von Objekten oder Fehlern bei der Vermittlung von Verträgen entstehen. Für einige Berufsgruppen Pflicht (z. B. Rechtsanwälte).

Einbruchdiebstahlversicherung

Kommt für Schäden auf, die durch Diebstahl, Raum oder Vandalismus nach einem Einbruch entstehen.

Elektronikversicherung

Kommt für Schäden an EDV-, und Telefonanlagen auf. Kosten für die Wiedereingabe von Daten können über eine Datenträgerversicherung abgedeckt werden.

Geschäftsinhaltsversicherung und Betriebsunterbrechung

Kommt für Schäden an der Büroeinrichtung durch Brand, Leitungswasser, Sturm auf. Übernimmt die fortlaufenden Kosten während einer Betriebsunterbrechung.

Geschäftsgebäudeversicherung für Feuer-/Sturm-/Hagel-/Leitungswasserschäden

Kommt für Schäden am Gebäude durch Brand, Blitzschlag, Explosionen, Sturm, Hagel sowie austretendes Wasser aus Wasserleitungen auf.

Kfz-Haftpflichtversicherung

Kommt für Schäden an Personen, Sachen und Vermögen auf, die der/die Fahrer/in gegenüber Dritten verursacht.

Sozialversicherung

Für Angestellte müssen Beiträge an die Sozialversicherung und an die Berufsgenossenschaft abgeführt werden.

Unternehmensbezeichnung und Korrespondenz

Briefpapier und Visitenkarten gehören zur Grundausstattung jedes Unternehmens. Beachten Sie, dass es für Geschäftsbriefe und für die Bezeichnung eines Unternehmens gesetzliche Vorschriften gibt.

Bezeichnung eines Einzelunternehmens, ohne Handelsregistereintrag

Der Name eines Einzelunternehmens, das nicht im Handelsregister eingetragen ist, muss aus dem Familiennamen der Inhaberin mit mindestens einem ausgeschriebenen Vornamen bestehen. Zusätzlich können Sie noch einen Hinweis auf Ihre Tätigkeit sowie ein Logo hinzufügen.

Bezeichnung eines Einzelunternehmens, mit Handelsregistereintrag

Der Name eines Einzelunternehmens, das im Handelsregister eingetragen ist, muss die Firma, so wie sie im Handelsregister eingetragen ist, enthalten. Außerdem muss der Zusatz „eingetragene Kauffrau“ oder „e.K.“ oder „e.Kfr.“ hinzugefügt werden.

Bezeichnung einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)

Der Name einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) muss aus dem Familiennamen der Inhaber mit mindestens einem ausgeschriebenen Vornamen bestehen. Zusätzlich können Sie noch einen Hinweis auf Ihre Tätigkeit sowie ein Logo hinzufügen.

Angaben im Geschäftsbrief

Jeder Geschäftsbrief muss neben der Unternehmensbezeichnung die folgenden Angaben enthalten:

- ▶ Ort, Datum
- ▶ Ihre Anschrift inkl. E-Mail und Internet-Adresse
- ▶ Ihre Bankverbindung
- ▶ Ihre Umsatzsteueridentifikationsnummer (erhalten Sie beim Finanzamt)

Termine für Steuervorauszahlungen

Welche Steuern Sie ans Finanzamt abführen müssen: Darüber haben Sie sicher schon mit Ihrem Steuerberater gesprochen. Tragen Sie die Termine für Ihre Steuervorauszahlungen und Abgabetermine für Ihre Steuererklärung am besten in Ihren Terminkalender ein. Bei einer Verzögerung werden ansonsten schnell Säumnisgebühren fällig. Sorgen Sie auch dafür, dass Sie immer etwas auf der „hohen Kante“ haben, um Ihre Steuern bezahlen zu können. In dem folgenden Schaubild zeigen wir Ihnen, wann Sie welche Steuern abführen müssen.

Steuern: Wer zahlt was und wann?

Einkommensteuer

Wer? Unternehmer (natürliche Personen)

Wann? vierteljährliche Vorauszahlung (10.03., 10.06., 10.09., 10.12.); Steuererklärung nach Ablauf des Kalenderjahres

Umsatzsteuer

Wer? jeder Unternehmer (Ausnahmen: i. d. R. typische Umsätze bestimmter Berufsgruppen z. B. Ärzte, Physiotherapeuten)

Wann? Umsatzsteuer-Voranmeldung (Vorauszahlung) bis jeweils 10. des Folgemonats über www.elster-online.de sowie Jahressteuererklärung

Vorsteuer abziehen?

Wer? jeder umsatzsteuerpflichtige Unternehmer (Ausnahmen: z. B. Ärzte, Physiotherapeuten)

Wann? bei Entrichtung der Umsatzsteuer, also nicht für Anwenderinnen der Kleinunternehmerregelung

Körperschaftsteuer

Wer? nur für Kapitalgesellschaften: GmbH, UG, AG und Genossenschaft

Wann? vierteljährliche Vorauszahlung; Steuererklärung nach Ablauf des Kalenderjahres Körperschaftsteuer (nur für Kapitalgesellschaften) monatliche Vorauszahlung sowie Jahreserklärung

Gewerbesteuer

Wer? alle Gewerbetreibenden aus Industrie, Handel, Handwerk, Dienstleistungen (ausgenommen: Freie Berufe und Landwirtschaft)

Wann? vierteljährliche Vorauszahlung; Steuererklärung nach Ablauf des Kalenderjahres

Kirchensteuer

Wer? erwerbstätige Angehörige der ev. oder kath. Kirche

Wann? vierteljährliche Vorauszahlung; Steuererklärung nach Ablauf des Kalenderjahres

Lohnsteuer

Wer? Arbeitgeber für Arbeitnehmer

Wann? je nach Zeitraum der Lohnzahlung (wöchentlich, monatlich)

Marketing und Selbstmarketing

„König Kunde“ sollten Sie immer im Blick haben. Nur dann können Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung erfolgreich verkaufen. Die Fragen, die Sie daher als Unternehmerin immer begleiten werden, sind:

Was erwarten meine Kunden? Und wie erfülle ich ihre Erwartungen?

Die Antworten darauf gibt Ihnen Ihr Marketing. Damit sind alle Aktivitäten gemeint, die Ihren Absatz beflügeln. Beim Marketing stehen folgende Aufgaben im Vordergrund:

- ▶ **Produkt** oder **Dienstleistung** kontinuierlich an die Bedürfnisse und Wünsche Ihrer Kunden anpassen
- ▶ Angebot zu einem **Preis** verkaufen, der Ihre Kosten deckt und den Ihre Kunden akzeptieren
- ▶ **Vertrieb organisieren**, der Ihr Produkt schnell, zuverlässig und bezahlbar zu Ihren Kunden bringt
- ▶ Kunden mit passenden **Kommunikationsmitteln** über Ihr Angebot informieren

Die Mischung macht's: der Marketing-Mix Angebot

Wie kann ich mein Angebot (besser noch als bisher) an den Bedürfnissen meiner Kunden ausrichten?

Preis

Welchen Preis akzeptieren meine Kunden?

Vertrieb

Auf welchem Weg erreicht mein Angebot richtige Kundengruppe, in ausreichender und pünktlich zur vereinbarten Zeit?

Kommunikation

Was sollte ich meinen Kunden über mich und mein Angebot sagen?
Auf welchem Weg?

Selbstmarketing

Wenn Sie sich selbständig machen, müssen Sie sich mit Ihrer Geschäftsidee auseinandersetzen, mit Ihrem Businessplan, Ihrer Finanzplanung und vielem mehr. So weit, so gut. Aber wissen Sie auch, inwieweit Ihr Auftreten, Ihr Kommunikationsverhalten und Arbeitsstil zum Erfolg Ihres Vorhabens beitragen?

Warum gehen Sie zum Beispiel lieber in das eine anstatt in das andere Geschäft? Auch wenn beide dasselbe Angebot verkaufen? Sicherlich auch, weil Sie das Auftreten und die Kompetenz der Inhaberin oder des Inhaber besonders schätzen.

Damit sind wir beim Thema „Selbstmarketing“. Es geht darum, sich gegenüber den Kunden im richtigen Licht zu präsentieren. Wie machen Sie das?

Also ich würde versuchen, meine Stärken zu betonen. Na, und dann ist das Gespräch mit den Kunden sicherlich wichtig. Und außerdem fallen mir da noch ein paar Hilfsmittel ein, die für die Außenwirkung wichtig sein könnten.

Wie betreiben Sie Selbstmarketing?

1. Stärken-Schwächen-Profil erarbeiten
2. Kundengespräch vorbereiten
3. Hilfsmittel nutzen

Stärken-Schwächen-Profil

Viele Gründerinnen sind sich ihrer Stärken nicht bewusst. Oder sie scheuen sich, sie herauszustellen. Gehen Sie davon aus: Wenn Sie Ihre Stärken deutlich machen, ist dies für den Kunden eine wichtige Information.

Beschreiben Sie im folgenden Stärken-Schwächen-Profil Ihre

▶ persönlichen Stärken

Beispiele: Zuverlässigkeit (z. B. Termintreue), Kommunikationsbereitschaft (z. B. offen auf Kunden zugehen können)

▶ persönlichen Schwächen

Beispiele: Schüchternheit, geringe Überzeugungskraft, Stimme ist zu leise

Stärken-Schwächen-Profil erarbeiten

Fragen Sie Familie, Freunde und Bekannte, wo sie Ihre Stärken und Schwächen sehen und notieren Sie sich die Ergebnisse.

Überlegen Sie, wie Sie Ihre Stärken ausbauen können. Welchen Nutzen könnten Ihre Kunden davon haben? Überlegen Sie anschließend, wer Ihnen helfen kann, Ihre persönlichen Schwächen auszugleichen.

Nun geht es darum, Ihre „starken Seiten“ zu vermitteln. Voraussetzung ist, dass Sie dafür Ihre Gespräche mit den Kunden oder Auftraggebern gut vorbereiten. Auf der nächsten Seite finden Sie einige Orientierungsfragen. Mit ihrer Hilfe erhalten Sie einen Fahrplan zur Vorbereitung Ihres Kundengesprächs

Vorbereitung eines Kundengesprächs

- ▶ Wie würde Ihr Kunde gern kontaktiert werden? Welches Kommunikationsmittel sollten Sie für den ersten Schritt benutzen (Telefon, persönlicher Kontakt, Anzeigenwerbung, Brief usw.)?
- ▶ Welche Fragen könnte Ihr Kunde stellen?
- ▶ Welche Informationsmedien (Flyer, Internetseiten, Produktbeispiele usw.) kommen für Ihren Kunden in Frage?
- ▶ Wie könnten die ersten Sätze lauten, mit denen Sie ein Gespräch mit Ihrem Kunden beginnen?
- ▶ Wie formulieren Sie die Informationen, die Ihr Kunde auf jeden Fall erhalten sollte?
- ▶ Wie könnten Sie das Gespräch beenden, für den Fall, dass es erfolgreich verläuft, und für den Fall, dass es weniger erfolgreich verläuft?
- ▶ Welche Themen wären für einen kleinen Small-Talk zu Beginn des Gesprächs geeignet?
- ▶ Welches äußere Erscheinungsbild ist in der Branche üblich?

Hilfsmittel nutzen

Wer seine Kunden von sich und seinem Angebot überzeugen will, muss auch professionell auftreten. Das fängt bei Visitenkarten an und kann bis zur Veröffentlichung eines Fachbuches reichen.

Wir haben auf der nächsten Seite eine Übersicht von Möglichkeiten zusammengestellt, mit denen Sie mehr über sich sagen können. Überlegen Sie, welche der aufgeführten Präsentationsmöglichkeiten für Sie in Frage kommen.

Was benötigen Sie für Ihr (Selbst)marketing?

- ▶ Visitenkarten
- ▶ Flyer
- ▶ Präsentationsmappe
- ▶ Produktbeispiele
- ▶ Referenzen
- ▶ Homepage
- ▶ Messeteilnahme
- ▶ Besuch von Veranstaltungen vor Ort
- ▶ Besuch von Fachveranstaltungen (Kongresse o.ä.)
- ▶ Pressemeldungen und Interviews in der Presse
- ▶ Kurse anbieten
- ▶ Tag der offenen Tür

Netzwerke und Kooperationen

Je besser sie Ihre Kontakte pflegen, desto rascher werden Sie ein Netzwerk geschaffen haben, in dem Sie wichtige Informationen und Hilfestellung für Ihre unternehmerische Tätigkeit erhalten und natürlich auch selbst anbieten. Vielleicht finden Sie über diesen Weg auch einen oder mehrere Kooperationspartner um beispielsweise Aufträge gemeinsam abzuwickeln. Netzwerke aufzubauen und zuverlässige Kooperationspartner zu finden braucht Zeit, aber es lohnt sich, dran zu bleiben.

Netzwerke

Es gibt vielerlei lokale, regionale und auch überregionale Netzwerke für Existenzgründerinnen und Existenzgründer. Die Netzwerk-Angebote umfassen Information, Qualifizierung, persönliche Beratung und Betreuung sowie Coaching für angehende Unternehmerinnen, Kontakte zu Kapitalgebern und Kunden, Erfahrungsaustausch und vieles mehr.

Sammeln Sie beizeiten Adressen, um Ihr persönliches Netzwerk aufzubauen. Sie können dafür auf bereits bestehende Netzwerke zugehen. Besuchen Sie beispielsweise Unternehmer/innenstammtische und Veranstaltungen, die von den Kammern oder den kommunalen Wirtschaftsfördereinrichtungen angeboten werden. Gründungs- und Technologiezentren sind meist auch eine gute Adresse, um Kontakte zu knüpfen.

Kooperationen

Kooperationen vergrößern unternehmerische Chancen und verteilen gleichzeitig die Risiken auf mehrere Schultern. Kooperationen sind möglich mit einem oder mehreren Partner-Unternehmen, auch mit konkurrierenden Unternehmen der gleichen Branche, mit regionalen oder überregionalen Partnern, mit Partnern im Ausland oder mit Forschungseinrichtungen.

Typisch für Kooperationen:

Die Partner

- ▶ beteiligen sich freiwillig an einer Zusammenarbeit,
- ▶ verfolgen ein gemeinsames Ziel,

- ▶ können rechtlich und in den nicht betroffenen Unternehmensbereichen auch wirtschaftlich selbständig bleiben; Teile der eigenen Aufgaben (z. B. Einkauf, Werbung, Vertrieb) werden in die Kooperations-Partnerschaft eingebracht,
- ▶ profitieren wirtschaftlich von der Kooperation.

Die Partnerunternehmen können aus derselben Branche stammen, dasselbe Produkt produzieren und im Rahmen der Kooperation z. B. gemeinsam einkaufen. Sie können auch aus unterschiedlichen Branchen stammen und ihr jeweiliges Leistungsangebot ergänzen (z. B. als Vertriebsgemeinschaft). Eine solche „horizontale Kooperation“ dient dem Zweck, die Marktposition der beteiligten Partner zu stärken.

Die Partnerunternehmen können aber auch von unterschiedlichen und aufeinander folgenden Produktions- oder Handelsstufen stammen. Eine solche „vertikale Kooperation“ dient dazu, Beschaffung, Aufträge oder Absatz sicherzustellen.

Überlegen Sie, ob es nicht auch für Sie sinnvoll sein kann, mit einem oder mehreren Unternehmen zu kooperieren. Klären Sie dabei folgende Fragen: Welche Erwartungen haben Sie an Ihren Kooperationspartner? Welches Ziel verfolgen Sie mit der Kooperation? Welche konkreten Leistungen erwarten Sie von Ihrem Kooperationspartner? Was können Sie Ihrem Kooperationspartner anbieten? Haben Sie ausreichend Zeit, um Aufgaben für Ihren Kooperationspartner zu übernehmen? Wie sollten Sie und Ihre Kooperationspartner Dritten gegenüber auftreten? Also wer ist z. B. Vertragspartner? Wer haftet gegenüber Dritten? Und wer hilft Ihnen bei der Vertragsgestaltung?

Kleines Unternehmerinnen-Einmaleins

In Ihrem Alltag als Selbständige erwarten Sie vielfältige Aufgaben. Die wichtigsten stellen wir Ihnen in unserem eTraining in aller Kürze vor. An dieser Stelle möchten wir Ihnen Informationen geben, die Sie auf Ihren Unternehmerinnenalltag vorbereiten.

Anmeldung

- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal
- ▶ BMWi-GründerZeiten Nr. 36: „Anmeldungen und Genehmigungen“
- ▶ BMWi-Formular und Behördenwegweiser

Betriebliche Versicherungen

- ▶ BMWi-GründerZeiten Nr. 24: „Betriebliche Versicherungen“

Steuern und Buchführung

- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal – Steuern
- ▶ BMWi-GründerZeiten Nr. 34: „Steuern“
- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal – Rechnungswesen
- ▶ BMWi-GründerZeiten Nr. 38: „Buchführung“
- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal – Controlling

Recht und Verträge

- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal – Recht
- ▶ BMWi-GründerZeiten Nr. 35 „Recht und Verträge“
- ▶ BMWi-GründerZeiten Nr. 33: „Rechtsformen“
- ▶ Unternehmensbezeichnung/Korrespondenz BMWi-Existenzgründungsportal

Marketing und Selbstmarketing

- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal
- ▶ BMWi-GründerZeiten Nr. 20: „Marketing“

Netzwerke und Kooperationen

- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal
- ▶ BMWi-GründerZeiten Nr. 11: „Kooperationen“
- ▶ bundesweite gründerinnenagentur (bga) – Netzwerke

Internet und E-Business

- ▶ BMWi-GründerZeiten Nr. 29: „Internet“
- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal – E-Business

Weitere Informationen:

- ▶ Gründerinnenhotline des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie
Tel.: 0180 5 615 002 (0,14 Euro/Min. aus den Festnetzen und max. 0,42 Euro/Min. aus den Mobilfunknetzen)
Montag bis Donnerstag von 8.00 bis 20.00 Uhr,
Freitag von 8.00 bis 12.00 Uhr



	Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
Geschäftseröffnung							
Geschäft/Büro einrichten							
Eröffnungstag vorbereiten							
Unternehmensführung							
Akquisetermin							
Auftragsabwicklung							

Orientieren und vertiefen: Beratung

Gehen Sie bei der Beratung für Ihre Unternehmensgründung am besten in zwei Schritten vor. Zuerst sollten Sie sich orientieren und allgemeine Fragen klären. In einem zweiten Schritt sollten Sie Ihre Informationen vertiefen und dazu spezialisierte Beratungsstellen bzw. Beraterinnen und Berater aufsuchen.

Orientierungsberatung bieten an:

1. Industrie- und Handelskammer (IHK)/Handwerkskammer (HWK)

allgemeine Beratung zu allen Fragen der Gründung (kostenlos) (www.dihk.de, www.zdh.de)

2. bundesweite gründerinnenagentur (bga)

telefonische Beratung für Gründerinnen zu allen Fragen der Gründung (www.gruenderinnenagentur.de)

3. Gründerinnenhotline des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie

GTel.: 0180 5 615 002 (0,14 Euro/Min. aus den Festnetzen und max. 0,42 Euro/Min. aus den Mobilfunknetzen)

4. GründerInnen- und UnternehmerInnennetzwerk

GründerInnenstammtische oder UnternehmerInnenvereine zum Erfahrungsaustausch, Kontaktmöglichkeiten zu Team- und Kooperationspartnerinnen (kostenlos). Adressen über kommunale Wirtschaftsförderung oder Gründungsinitiative

5. Gründungsinitiative

Hilfe bei der Gründungsvorbereitung und der Erarbeitung eines Businessplans (kostenlos)

6. Berufs- und Branchenverband

Informationen und Beratung zu den berufs- bzw. branchenspezifischen Anforderungen einer Gründung (in der Regel kostenlos)

7. Gründermessen

vielseitige Informationen und Überblick über alle wichtigen Beratungseinrichtungen; Termine bei der kommunalen Wirtschaftsförderung oder Gründungsinitiative

8. Kommunale Wirtschaftsförderung

einführende Beratung zu vielen Fragen der Gründung und teilweise Lotsenfunktion zu zuständigen Ämtern vor Ort (kostenlos)

9. Kommunale Frauenbeauftragte

Überblick über besondere Beratungsangebote für Gründerinnen (kostenlos)

Vertiefende Beratung bieten an:

1. Industrie- und Handelskammer (IHK)/Handwerkskammer (HWK)

vertiefende Beratung und Existenzgründungskurse (www.dihk.de, www.zdh.de)

2. Beratungseinrichtungen der bundesweiten gründerinnenagentur (bga)

Adressen der Beratungseinrichtungen erhalten Gründerinnen bei der bga (www.gruenderinnenagentur.de)

3. UnternehmensberaterIn

beschäftigt sich intensiv und über einen längeren Zeitraum mit dem Gründungsvorhaben (honorarpflichtig)

4. UnternehmensberaterIn

intensive Betreuung bei der Erarbeitung eines Businessplans. Es gibt bundesweite und regionale Businessplanwettbewerbe, die entweder für alle oder nur für bestimmte Branchen offen sind

5. Institut für Freie Berufe

Gründungsberatung für Angehörige der freien Berufe (in Baden-Württemberg, Bayern, Hessen) (www.ifb-gruendung.de)

6. Rechtsanwältin/Rechtsanwalt

für Fragen zur Rechtsform, zu Vertragsangelegenheiten (vom Miet/Pachtvertrag bis zum Gesellschaftervertrag) oder auch zur Abfassung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (honorarpflichtig)

7. NotarIn

übernimmt die Eintragung des Unternehmens ins Handelsregister, berät bei der Abfassung von Gesellschafterverträgen (honorarpflichtig)

8. SteuerberaterIn

Beratung zu den steuerlichen Aspekten von Rechtsformen, der Buchhaltung und Pflichten gegenüber dem Finanzamt (honorarpflichtig)

9. SteuerberaterIn

Informationen über die Existenzgründungsförderprogramme des jeweiligen Bundeslandes (z. B. Investitionsbank Ihres Bundeslandes)

10. KfW Bankengruppe

Informationen (Sprechtag, Infoline) über alle bundesweiten Förderprogramme für Existenzgründerinnen und Existenzgründer sowie Unternehmen (www.kfw.de)

11. Arbeitsagentur

Wer Arbeitslosengeld I bezieht, kann sich bei seiner Arbeitsagentur über den Gründungszuschuss informieren. Wer Personal einstellen möchte, ist hier ebenfalls an der richtigen Stelle. Die Arbeitsagenturen informieren außerdem über die Arbeitslosenversicherung für Selbständige. Bezieherinnen von ALG II können bei ihrem Jobcenter bzw. ihrer Arbeitsagentur ein Einstiegsgeld beantragen (kein Rechtsanspruch).

12. Krankenversicherung/Pflegeversicherung

Die Beitragssätze für Selbständige unterscheiden sich von denen für Angestellte und Arbeitslose. Gründerinnen und Gründer sollten sich auch über die Unterschiede zwischen einer privaten und gesetzlichen Absicherung informieren.

13. Rentenversicherung

Es gibt selbständige Tätigkeiten, die rentenversicherungspflichtig sind. Für alle anderen gilt: Sie können sich freiwillig weiterversichern und/oder private Vorsorge betreiben.

Informationen zur Altersvorsorge bieten bspw. die Verbraucherzentralen und die Stiftung Warentest.

Tipps zur Franchise-Auswahl

Worauf Franchise-Nehmer bei der Franchise-Auswahl und Partner-Suche achten sollten

Die Entscheidung

Eignung zum Franchise-Nehmer?

- ▶ Verfügen Sie trotz Franchise-Vorgaben über ausreichend eigene Entscheidungsfreiheit?
- ▶ Verfügen Sie über ausreichende kaufmännische oder fachliche Qualifikationen für die Selbständigkeit und sind Sie bereit, ständig dazuzulernen?
- ▶ Sind Sie bereit, die für das Funktionieren des jeweiligen Franchise-Systems notwendigen Vorgaben einzuhalten?

Die Planung

Welche Marktchancen hat die Franchise-Idee?

- ▶ Hebt sich das Franchise-Angebot von der Konkurrenz ab?
- ▶ Sind sie saisonabhängig?
- ▶ Hat das Franchise-Angebot einen guten Ruf bei potenziellen Kunden?
- ▶ Was denken potenzielle Kunden über das Franchise-Angebot?
- ▶ Ist der Markenname geschützt? Sind Patente und Warenzeichen erteilt?
- ▶ Ist der Verkaufspreis am Standort realisierbar?

Information über den Franchise-Geber?

- ▶ Wie lange ist er im Geschäft? _____
- ▶ Wie gut ist das Management? _____
- ▶ Wie viel Erfahrung hat er? _____
- ▶ Gibt es dafür Referenzen? _____
- ▶ Wie ist seine Kapitalsituation? _____
- ▶ Wie ist das Firmen-Image? _____
- ▶ Wie viele Franchise-Nehmer gibt es? Seit wann? Und wo? _____
- ▶ Führt er einen Eignungstest mit Ihnen durch?
- ▶ Ist er Mitglied in einem Fachverband (DFV)?
- ▶ Können Sie die Preise für das Produkt oder die Dienstleistung selbst festlegen?
- ▶ Können Sie Betriebsmittel und Waren zum Teil auch bei anderen Lieferanten beziehen?

Ist das Franchise-Angebot hieb- und stichfest?

- ▶ Passen Produkt, Partner und Franchise-Paket zu Ihnen?
- ▶ Ist fachliche und kaufmännische Erfahrung erforderlich?
- ▶ Gibt es eine ausreichende Schulung und Betriebsvorbereitung, Weiterbildung?
- ▶ Existiert ein Handbuch zur Betriebsführung?

- ▶ Gibt es Beratung und Hilfe bei Schwierigkeiten?
- ▶ Gibt es Serviceleistungen des Gebers in den Bereichen Einkauf, Werbung, PR-Maßnahmen usw.?

Stimmt das Zahlenwerk?

- ▶ Was werden Sie verdienen?
- ▶ Wie hoch ist Ihr Kapitalbedarf?
- ▶ Sind alle Kosten drin? Auch die kalkulatorischen?
- ▶ Sind Einstiegsgebühr und laufende Gebühren, zahlbar in Prozent vom Bruttoumsatz, angemessen/marktgerecht?
- ▶ Was ist in Einstiegs- und laufenden Gebühren enthalten?
- ▶ Was ist extra zu zahlen?
- ▶ Wie sichern Sie die Liquidität in den nächsten drei Jahren?
- ▶ Unterstützt Sie der Franchise-Geber bei der Erstellung eines Liquiditätsplans und einer Erfolgsvorschau?

Finanzierung

- ▶ Gibt es öffentliche Fördermittel?
- ▶ Bankenfinanzierung: Gibt es bereits ein partnerschaftliches Verhältnis des Franchise-Gebers zu einem Kreditinstitut? Bestehen Vereinbarungen zwischen Kreditinstitut und Franchise-Geber?

Der Vertrag

- ▶ Haben Sie ausreichend Zeit, den Vertrag vor Ihrer Unterschrift zu prüfen?
- ▶ Wird Ihnen Gebietsschutz garantiert?
- ▶ Ist der Vertrag von der KfW Bankengruppe anerkannt?
- ▶ Handelt es sich um übliche Vertragsfristen (i.d.R. zunächst 10 Jahre)
- ▶ Bestehen Verlängerungsmöglichkeiten?
- ▶ Bei Vertragsverstößen Ihrerseits: Ist eine Abmahnung anstatt einer fristlosen Kündigung durch den Arbeitgeber vorgesehen?
- ▶ Sind die Vertragsstrafen angemessen?
- ▶ Gibt es ein Ausübungs- bzw. Wettbewerbsverbot?
- ▶ Reichen (kleine) Veränderungen im Erscheinungsbild, Warensortiment etc., um weiterhin in der Branche tätig zu sein?
- ▶ Gibt es eine Konkurrenzklausel?
- ▶ Ist lt. Vertrag eine Anfangsschulung vorgesehen?
- ▶ Sind gewerbliche Schutzrechte vertraglich nachgewiesen? (Firmen-Logo u. Name sollten beim Deutschen Patentamt eingetragen sein.)
- ▶ Haben Sie die Beratung und Informationen des Deutschen Franchise-Nehmer Verbandes e.V. in Anspruch genommen?

Vorteile einer Unternehmensübertragung

Die Übernahme eines Unternehmens bietet eine Reihe von Vorteilen. Allerdings nur, wenn Sie als Nachfolgerin auch bestimmte Voraussetzungen mitbringen. Prüfen Sie, ob Sie diese erfüllen.

Vorteil: Individuelle Betreuung durch Senior-Unternehmer/in

Diese Voraussetzungen benötigen Sie, damit der Vorteil zum Tragen kommt:

Einfühlungsvermögen

- ▶ Können Sie sich in die Lage des Senior-Unternehmers versetzen?

Kommunikationsfähigkeit

- ▶ Können Sie Ihre Argumente gut verständlich formulieren?
- ▶ Können Sie zuhören und auf Ihren Gesprächspartner reagieren?
- ▶ Können Sie Konflikte ansprechen und austragen?

Kooperationsfähigkeit

- ▶ Können Sie Aufgaben delegieren bzw. erkennen Sie auch die Entscheidungen Ihres Partners an?

Vorteil: Umsatz vom ersten Tag an

Diese Voraussetzungen benötigen Sie, damit der Vorteil zum Tragen kommt:

Management Know-how

- ▶ Verfügen Sie über alle notwendigen staatlichen bzw. kammerrechtlichen Voraussetzungen oder Genehmigungen, die für Ihre berufliche Selbständigkeit und Betriebsführung erforderlich sind?
- ▶ Sind Sie in der Lage, in den laufenden Betrieb einzusteigen, besitzen Sie z. B. Praxiserfahrung in puncto Betriebsorganisation, Controlling, Buchhaltung, Marktanalyse usw.?
- ▶ Können Sie betriebliche Abläufe schnell erfassen und angemessen reagieren?
- ▶ Wissen Sie, welche alltäglichen (und nicht-alltäglichen) Schwierigkeiten im Betrieb auftreten können und sind Sie in der Lage, damit umzugehen?

Vorteil: Kunden- und Lieferantenstamm vorhanden

Diese Voraussetzungen benötigen Sie, damit der Vorteil zum Tragen kommt:

Kontaktfreude und -fähigkeit

- ▶ Können Sie Kunden und Lieferanten u. U. von Ihren unternehmerischen Fähigkeiten überzeugen?
- ▶ Können Sie neue Geschäftsverbindungen aufbauen?

Verhandlungserfahrung

- ▶ Besitzen Sie Verhandlungsgeschick?
- ▶ Sind Sie mit der Ausgestaltung von Verträgen vertraut?

Vorteil: Produkte/Dienstleistung sind auf dem Markt eingeführt

Diese Voraussetzungen benötigen Sie, damit der Vorteil zum Tragen kommt:

Kenntnis über Erstellung des Angebots

- ▶ Kennen Sie die Anforderungen an den Produktionsablauf bzw. die Bereitstellung der Dienstleistung?
- ▶ Kennen Sie die Einsatzbereiche und Kundensegmente?

Ideen zur Angebotsentwicklung

- ▶ Haben Sie Ideen zur Optimierung, Erweiterung oder Ergänzung des bestehenden Angebots?

Vorteil: Eingearbeitetes Personal vorhanden

Diese Voraussetzungen benötigen Sie, damit der Vorteil zum Tragen kommt:

Führungserfahrung

- ▶ Haben Sie ausreichend Führungserfahrung?
- ▶ Sind Sie mit Personalverwaltung und Führungsstrukturen vertraut?

Überzeugungskraft

- ▶ Können Sie das Vertrauen der Mitarbeiter gewinnen und sie von Ihren Ideen überzeugen?

Einfühlungsvermögen

- ▶ Können Sie sich in die Lage Ihrer Mitarbeiter hineinversetzen?

Kommunikationsfähigkeit

- ▶ Können Sie Ihre Argumente gut verständlich formulieren?
- ▶ Können Sie zuhören und auf Ihren Gesprächspartner reagieren?
- ▶ Können Sie Konflikte ansprechen und austragen?

Für kleine Vorhaben: Gibt es einen Markt für meine Geschäftsidee?

Stellen Sie fest, wie der Markt für Ihre Geschäftsidee aussieht. Sprechen Sie potenzielle Kunden an: Auf der Straße oder an den Orten, wo sich Ihre zukünftigen Kundengruppen aufhalten. Arbeiten Sie einen kleinen Fragebogen aus und sprechen Sie zwischen 100 und 125 Menschen an. Stellen Sie Ihre Geschäftsidee kurz vor und stellen Sie Ihre Fragen (aber nicht mehr als fünf, schließlich wollen Sie Ihre zukünftigen Kunden nicht verprellen).

Stellen Sie Ihrem Gesprächspartner Ihre Geschäftsidee vor (Faustregel: drei Sätze in höchstens 20 Sekunden).

Stellen Sie dann folgende Fragen:

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

Ja Nein Vielleicht

2. Würden Sie meinen Preis von _____ Euro bezahlen?

Ja Nein

3. Wenn „nein“: Welchen Preis würden Sie dafür akzeptieren?

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

Auswertung

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

Wenn nicht: Passen Sie ggf. Ihr Angebot den Kaufgewohnheiten und Vorlieben der Kunden an. Passen Sie ggf. den Preis an. Dafür müssen Sie eventuell Kosten einsparen.

Tipps für Klein Gründungen

Wenn Sie eine Nebenerwerbs- oder Kleinstgründung planen, sollten Sie ...

... gezielt nach einer Geschäftsidee für ein Unternehmen suchen, das möglichst geringe laufende Kosten (z. B. Miete, Personal) und Investitionen (z. B. Büroausstattung) erfordert. Halten Sie die Kosten so niedrig wie möglich.

... prüfen, ob Sie mit dieser Geschäftsidee Ihr Unternehmen auch tatsächlich zeitlich begrenzt betreiben können. Bei einem Einzelhandelsgeschäft ist dies z. B. nicht realistisch.

... überlegen, welche Geschäftsideen auch Entwicklungsmöglichkeiten zulassen, z. B. vom Schreibbüro zum Sekretariatservice für Unternehmen oder vom Frühstücksservice für Büroangestellte zum eigenen Café.

Wenn Sie noch angestellt sind ...

... regelt u. a. Ihr Arbeitsvertrag, ob und in welchem Umfang Sie neben Ihrer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung auch selbständig tätig sein dürfen. In manchen Fällen muss Ihre Arbeitgeberin oder Ihr Arbeitgeber zustimmen. Lassen Sie sich auf jeden Fall von einem Rechtsanwalt beraten. Achten Sie darauf, dass Ihre

Geschäftsidee nicht in Konkurrenz zum Unternehmen Ihres Arbeitgebers steht.

Wenn Sie arbeitslos sind ...

... kann Ihnen Arbeitslosengeld nur gewährt werden, wenn der zeitliche Umfang Ihrer Nebentätigkeit 15 Stunden wöchentlich nicht erreicht. Sollte Ihre Arbeitszeit 15 Stunden betragen, gelten Sie nicht mehr als arbeitslos und erhalten keine Leistungen mehr von der Arbeitsagentur. Erreichen Sie also die 15-Stundengrenze, sollten Sie den Gründungszuschuss beantragen, der spe-

ziell für Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit zur Verfügung gestellt wird (für ALG-Bezieher). Wenn Sie die 15-Stundengrenze nicht erreichen, wird der Gewinn aus Ihrer selbständigen Tätigkeit von Ihrem Arbeitslosengeld abgezogen.

Besondere Probleme von Klein Gründungen

Mangelnde Qualifikation

Viele Kleingründerinnen und -gründer (z. B. Gründerinnen und Gründer aus der Arbeitslosigkeit) verfügen nicht über das nötige „Handwerkszeug“, um ihre Geschäftsidee zu entwickeln, zu vermarkten, kaufmännisch zu denken etc. Ganz wichtig ist es daher für sie, Know-how-Lücken zu identifizieren und diese durch gezielte Weiterbildung, Coaching oder auch Kooperation mit Partnern zu schließen (s. GründerZeiten Nr. 30 „Aus- und Weiterbildung“).

Kein geprüftes Konzept

Klein Gründungen und vor allem Nebenerwerbsgründungen werden aufgrund des geringen Darlehensvolumens von der Hausbank in der Regel nicht im Unternehmenskundenbereich, sondern im Privatkundenbereich betreut. Folge: Ein Kreditantrag wird oftmals zu wenig unternehmensbezogen geprüft. Darum: Beratungs- und Coaching-Angebote wahrnehmen.

Schwierige Finanzierung

Viele Existenzgründerinnen und -gründer erhalten von Kreditinstituten keinen Kleinkredit, insbesondere auch keine öffentlichen Förderdarlehen. Erster Grund: ein zu geringer Nutzen für die Bank, wenn es um die Bearbeitung eines Antrags auf öffentliche Förderung geht. Zweiter Grund: fehlende Sicherheiten, die in aller Regel auch bei Förderkrediten verlangt werden. Dazu kommt: Wenn keine öffentliche Förderung, sondern nur ein „normaler“ Bankkredit in Frage kommt, erwarten die Banken eine 100-prozentige Besicherung der Kreditsumme. Die können Gründerinnen und Gründer meist nicht leisten und haben dann Schwierigkeiten, eine Darlehenszusage zu bekommen. Mögliche Alternative: eine Gründungsfinanzierung durch Förderdarlehen der KfW Bankengruppe.

Keine Ansprechpartner

Das Geschäftsfeld „kleiner Firmenkredit“ ist bei Kreditinstituten oft gering ausgeprägt. Folge: Es gibt hier nicht immer eindeutige Zuständigkeiten. Daher sollten Gründer sich eine Hausbank suchen, die über spezielle Firmenkundenbetreuer, noch besser: Gründungsberater/innen oder sogar ein Existenzgründungscenter verfügt.

Rechtsformen: Die wichtigsten Auswahlkriterien

Einzelunternehmen: volle Kontrolle, volle Haftung

- ▶ für Einstieg gut geeignet (z. B. für Handwerker, Kleingewerbetreibende, Dienstleister)
- ▶ entsteht automatisch bei Geschäftseröffnung
- ▶ nur ein Betriebsinhaber, keine Konflikte mit Partnern
- ▶ kein Mindestkapital
- ▶ volle Haftung mit Privatvermögen

Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR): einfacher Zusammenschluss

- ▶ für jede Geschäftspartnerschaft geeignet (Kleingewerbe, Freie Berufe, Arbeitsgemeinschaft)
- ▶ großer Freiraum für Einzelnen möglich
- ▶ keine Formalitäten, schriftlicher Vertrag aber sinnvoll
- ▶ kein Mindestkapital
- ▶ Teilhaber haften mit Gesellschaftsvermögen und Privatvermögen

Offene Handelsgesellschaft (OHG): hohes Ansehen, hohes Haftungsrisiko

- ▶ für Handelsgeschäft mit Partner
- ▶ nur für Kaufleute, nicht für Kleingewerbe
- ▶ kein Mindestkapital
- ▶ Gesellschafter haften mit Gesellschaftsvermögen und Privatvermögen
- ▶ hohes Ansehen wegen Bereitschaft zu persönlicher Haftung

Partnerschaftsgesellschaft (PartG): eigenverantwortlich trotz Partner

- ▶ nur für Freie Berufe, wenn das Berufsrecht dies zulässt
- ▶ für Unternehmen, die mit Partnern kooperieren, aber trotzdem eigenverantwortlich bleiben wollen
- ▶ Gesellschaft haftet mit Gesellschaftsvermögen, Gesellschafter haften bei fehlerhaftem Handeln mit Privatvermögen

Kommanditgesellschaft (KG): leichteres Startkapital, große Unabhängigkeit des Unternehmers

- ▶ für Unternehmer/innen, die zusätzliches Startkapital suchen, aber eigenverantwortlich bleiben wollen
- ▶ Mannschaft: Komplementär/in (ein oder mehrere Unternehmer) und Kommanditisten (Teilhaber)
- ▶ Komplementär/in führt Geschäfte allein
- ▶ Kommanditisten sind finanziell am Unternehmen beteiligt
- ▶ Unternehmer/in haftet mit gesamten Privatvermögen, Kommanditisten nur mit Einlage

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH): keine private Haftung – in der Regel

- ▶ für Unternehmer/innen, die Haftung beschränken wollen
- ▶ für Unternehmer/innen, der die GmbH steuerliche Vorteile bietet
- ▶ Gründungsformalitäten und Buchführung etwas aufwändiger
- ▶ Geschäftsführer: Gesellschafter oder „Fremd“-Geschäftsführer
- ▶ die Gesellschaft haftet mit gesamten Gesellschaftsvermögen
- ▶ die Haftung der Gesellschafter bei Haftungsansprüchen an die Gesellschaft beschränkt sich auf ihre Kapitaleinlage (insgesamt mindestens 25.000 Euro)
- ▶ bei Krediten haften Gesellschafter in der Regel mit zusätzlichen privaten Sicherheiten

Rechtsformen: Die wichtigsten Auswahlkriterien (Fortsetzung)

GmbH-Variante: Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt): einfacher Einstieg in die GmbH

- ▶ für Gründerinnen und Gründer kleiner Unternehmen, die die Haftung beschränken wollen
- ▶ einfache Gründungsformalitäten durch Musterprotokoll
- ▶ Haftung der Gesellschafter bei Haftungsansprüchen an die Gesellschaft beschränkt sich auf ihre Kapitaleinlage (mindestens ein Euro)
- ▶ die Gesellschaft haftet mit gesamten Gesellschaftsvermögen
- ▶ bei Krediten haften Gesellschafter in der Regel mit zusätzlichen privaten Sicherheiten

Ein-Personen-GmbH: eigener Angestellter

- ▶ für Einzelunternehmer/innen
- ▶ Einzelunternehmen kann in GmbH umgewandelt werden
- ▶ Unternehmer kann – aus steuerlichen Gründen – Angestellter des Unternehmens werden
- ▶ Gründungsformalitäten und Buchführung etwas aufwendiger
- ▶ die Gesellschaft haftet mit gesamten Gesellschaftsvermögen
- ▶ die Haftung des Gesellschafters bei Haftungsansprüchen an die Gesellschaft beschränkt sich auf seine Kapitaleinlage (mindestens 25.000 Euro)
- ▶ bei Krediten haftet der Gesellschafter in der Regel mit zusätzlichen privaten Sicherheiten

GmbH & Co. KG: vielfältige Möglichkeiten

- ▶ für Unternehmer/innen, die ihre Haftung beschränken und die Flexibilität einer Personengesellschaft (im Unterschied z. B. zur GmbH) genießen wollen
- ▶ KG mit GmbH (anstelle einer natürlichen Person) als persönlich haftende Gesellschafterin (Komplementärin)
- ▶ Kommanditisten (Teilhaber) sind die Gesellschafter der GmbH
- ▶ Haftung wie bei einer GmbH
- ▶ Entscheidungsbefugnis beim Komplementär

Kleine Aktiengesellschaft (AG): Alternative für Mittelständler

- ▶ für Unternehmer, die sich Wege zu zusätzlichem Eigenkapital offen halten wollen
- ▶ Unternehmer können weitere Anleger durch die Ausgabe von Belegschaftsaktien für Mitarbeiter oder durch Hereinnahme von Kunden als Gesellschafter beteiligen
- ▶ kleine AG: AG ohne Börsennotierung, nicht unbedingt mit geringem Umsatz oder geringer Arbeitnehmerzahl
- ▶ Unternehmer kann alleiniger Aktionär und Vorstand sein
- ▶ Entscheidungsbefugnis durch Aufsichtsrat beschränkt

eingetragene Genossenschaft (eG): geringes Insolvenzrisiko

- ▶ Mitglieder (Unternehmer) wollen gemeinschaftlich und solidarisch Geschäftsbetrieb fördern
- ▶ Mind. 3 Gründungsmitglieder
- ▶ Haftung in Höhe der Genossenschaftseinlage
- ▶ Verbindliche Umsetzung der Ziele durch enge Bindung an Satzung

Was gehört in einen GbR-Gesellschaftervertrag?

Der Gesellschaftervertrag zur Gründung einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR oder auch BGB-Gesellschaft) kann mündlich oder schriftlich vereinbart werden. Um spätere Konflikte oder gar Rechtsstreitigkeiten zu vermeiden, sollten Sie den Vertrag auf jeden Fall schriftlich verfassen und dabei einen Notar oder Rechtsanwalt hinzuziehen.

Neben den üblichen Angaben zu Name, Ort, Zweck der Gesellschaft usw. sollten Sie in Ihrem GbR-Gesellschaftervertrag folgende Punkte berücksichtigen:

- ▶ Zu welchen Teilen sind die Gesellschafter/innen an der GbR beteiligt?
- ▶ Wie werden Gewinn, Verlust und Guthaben aufgeteilt?
- ▶ Wie hoch ist die Einlage der einzelnen Gesellschafter/innen?
- ▶ Welche Sachgüter bringen die Gesellschafter ein?
- ▶ Wie viel Arbeitszeit leisten die einzelnen Gesellschafter/innen?
- ▶ Sind alle Gesellschafter/innen zu Geschäftsführung berechtigt und verpflichtet?
- ▶ Wird die GbR Dritten gegenüber durch jeden einzelnen Gesellschafter vertreten oder nur gemeinschaftlich?
- ▶ Bei welchen Entscheidungen ist ein gemeinschaftlicher Beschluss notwendig?
- ▶ Auf welche Weise erfolgen Gesellschafterbeschlüsse (einstimmig, mit einfacher Mehrheit, 2/3-Mehrheit, nach Anteilen)?
- ▶ Wie oft finden Gesellschafterversammlungen statt und wer beruft sie ein?
- ▶ Wie wird entschieden, wenn ein Gesellschafter verhindert ist?
- ▶ Wie hoch ist die Vergütung, die jeder Gesellschafter für seine Tätigkeit monatlich erhält? Bzw. wie hoch dürfen die monatlichen Privatentnahmen sein?
- ▶ Wird die Vergütung dem Geschäftserfolg bzw. -misserfolg angepasst?
- ▶ Wird die Vergütung im Krankheitsfall weitergezahlt? Über was für einen Zeitraum?
- ▶ Wird eine gemeinschaftliche Rücklage gebildet?
- ▶ Wie viel Wochen Urlaub hat jeder Gesellschafter im Jahr?
- ▶ Dürfen Geschäftsanteile an Dritte übertragen werden? Wenn ja, unter welchen Bedingungen?
- ▶ Innerhalb welcher Frist kann ein Gesellschafter den Gesellschaftervertrag kündigen?
- ▶ Wird die Gesellschaft bei Kündigung eines oder mehrerer Gesellschafter/innen fortgeführt?
- ▶ Was geschieht im Fall der Kündigung mit dem Gesellschaftsvermögen?
- ▶ Innerhalb welchen Zeitraums erhält der ausscheidende Gesellschafter seinen Anteil ausgezahlt?
- ▶ Erhält der Gesellschafter darüber hinaus eine Abfindung?
- ▶ Ist bei einem der Gesellschafter dauerhafte Arbeitsunfähigkeit eingetreten oder hat er vorsätzlich oder grob fahrlässig seine Pflichten verletzt, kann der Gesellschaftervertrag gekündigt werden?
- ▶ Was wird unter dauerhafter Arbeitsunfähigkeit verstanden?
- ▶ Was geschieht, wenn einer der Gesellschafter verstirbt?
- ▶ Wird im Konfliktfall eine Schlichtungsstelle (z. B. bei der Kammer) einbezogen? Wenn ja, welche?

10 Tipps zur persönlichen Absicherung

1. Schwerpunkte setzen

Versicherungen gibt es in einer fast nicht mehr überschaubaren Vielzahl – für alle möglichen verschiedenen Gefahren. Darum: Setzen Sie Schwerpunkte: Welche Risiken gibt es? Welche wollen oder müssen Sie durch eine Versicherung abdecken? Welche sofort, welche ggf. später?

2. Verschiedene Angebote einholen

Versicherungen sind unterschiedlich bei Leistungen, Preisen und Bedingungen. Holen Sie darum zu jeder Versicherung verschiedene Angebote ein! Dies ist sicherlich zeitaufwändig und eine oft verwirrende Arbeit, aber sie lohnt sich. Die günstigsten Anbieter können jeweils aktuellen Vergleichen (z. B. der Stiftung Warentest) entnommen werden.

3. Sorgfältig entscheiden

Lassen Sie sich nicht zum Abschluss drängen! Sie selbst sollten nach reiflicher Überlegung auf den Versicherungsvertreter mit dem besten Angebot zugehen. Versicherungsvermittler, die sich der Qualität ihres Angebotes bewusst sind, haben es nicht nötig, einen Abschluss zu forcieren.

4. Vorsicht bei Paketlösungen

Jeder Versicherungsschutz sollte auf Ihre speziellen Probleme abgestimmt sein. Häufig führt Zeitmangel zu der Suche nach schnellen Lösungen und zum Einkauf von kompletten Versicherungspaketen. Sie enthalten allerdings nicht selten neben den gewünschten Versicherungen noch zusätzliche Verträge, die Sie im Normalfall als „nicht so wichtig“ eingestuft hätten.

5. Gesetzliche oder private Versicherung?

Informieren Sie sich vor dem Abschluss privater Versicherungsverträge über gesetzliche Versicherungen. Wie ist das Zusammenspiel oder die Konkurrenz von gesetzlichen Versicherungsträgern und privaten Versicherungsunternehmen? Sie müssen z. B. (oft innerhalb kürzester Zeit) entscheiden, wie Sie es künftig mit Ihrer gesetzlichen Rentenversicherung halten wollen. Was tun, wenn Sie als Angestellter bereits viele Jahre Beiträge eingezahlt haben?

Grundregel sollte sein: Immer erst mit gesetzlichem Rentenversicherungsträgern und gesetzlicher Krankenkasse reden und alle Argumente in die Überlegungen mit aufnehmen. Eine vorschnelle Abkehr von gesetzlichen Versicherungen kann für den Versicherten später Nachteile haben (z. B. Verlust von bereits erworbenen Anwartschaften in der gesetzlichen Rentenversicherung, keine Rückkehrmöglichkeit in die gesetzliche Krankenversicherung).

6. Korrekte Antragstellung

Das Antragsformular muss vollständig ausgefüllt sein. Fehlende Angaben im Versicherungsantrag müssen vor Ihrer Unterschrift vollständig ergänzt sein. Wenn nicht: Sie haften als Antragsteller für alle gemachten und auch fehlenden Angaben im Antrag. Nur die korrekte Antragstellung ist die Voraussetzung für den richtigen Vertrag.

7. Antragsdurchschlag fordern

Der Antragsdurchschlag ist ein Vertragsbestandteil. Sie sollten ihn sofort bekommen, sobald Sie den Versicherungsantrag unterschrieben haben. Lassen Sie sich keinesfalls dazu überreden, darauf zu verzichten oder ihn erst mit der Police geliefert zu bekommen. Nur anhand des Durchschlags können Sie später die Konditionen mit der Police vergleichen. Außerdem sind oft im Antrag wichtige Angaben, die Sie aus der Police nicht entnehmen können.

8. Abweichungen von Antrag prüfen

Abweichungen der Police von den im Antrag getroffenen Vereinbarungen muss der Versicherer kenntlich machen und die entsprechenden Bereiche mit roter Farbe markieren. Wenn Sie nicht innerhalb eines Monats nach Erhalt des Dokuments einer derartigen Abweichung schriftlich widersprechen, gilt diese als genehmigt.

9. Beitrag pünktlich zahlen

Der erste Beitrag ist fällig, wenn Sie den Versicherungsschein vom Versicherer erhalten. Sie müssen ihn ohne Verzug bezahlen! Grund: Ein Versicherungsvertrag kommt ab dem vereinbarten Zeitpunkt nur zustande, wenn unverzüglich (die Rechtsprechung sagt hier: innerhalb von fünf Tagen) gezahlt wird. Beachten Sie dies nicht, sind Sie womöglich ohne Versicherungsschutz. Die Versicherer nehmen diese Regelung der Prämienzahlung, die im Versicherungsvertragsgesetz verankert ist, sehr genau.

10. Altersvorsorge auf mehrere Standbeine stellen

Neben der staatlichen Absicherung gibt es zwei weitere spezielle private Vorsorgemöglichkeiten: die staatlich bezuschusste so genannte Riester-Rente sowie die steuerlich geförderte Rürup-Rente. Dazu kommen Kapitalanlageprodukte wie Aktien, Rentenpapiere, Fonds, Immobilien, Renten- und Lebensversicherungen sowie schließlich auch Einnahmequellen aus Unternehmensverkauf und Erbschaften.

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