



Der Wegweiser für Existenzgründerinnen und Existenzgründer nichtdeutscher Herkunft

## *Erfolgreich Gründen in Berlin*



Liebe Existenzgründerin, lieber Existenzgründer,

als zukünftige Unternehmerin bzw. Unternehmer leisten Sie einen wichtigen Beitrag für den Standort Deutschland. Im gesamten Bundesgebiet und gerade in Berlin schaffen nichtdeutsche Unternehmen neue Arbeitsplätze und geben so hunderttausenden Menschen eine berufliche Existenz und damit eine Perspektive für ihr Leben und das ihrer Familien.

Durch neue Konzepte und Gründungsvorhaben bereichern Sie die Landschaft der in Deutschland ansässigen Unternehmen und fördern die Integration anderer Kulturen in die Gesellschaft. Dies gilt es durch konkrete Vorbereitung und Sicherung einer Existenzgründung zu fördern. Der Mangel an abgestimmten Informationen für Existenzgründerinnen und -gründer muss durch ein gezieltes Beratungsangebot mit interkultureller Kompetenz behoben werden. Auch bedarf es häufig einer längerfristigen Begleitung während der Konzeptionsphase und Gründungsinteressierte sollten verstärkt auf Finanzierungsinstrumente bei geringem Kapitalbedarf hingewiesen werden.

Wie bereits in den Jahren zuvor wurden von der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Frauen spezielle Veranstaltungen für Existenzgründungswillige ausländischer Herkunft gefördert und von ausgesuchten Migrantorganisationen realisiert. Über 800 Interessierte haben an diesen eintägigen Seminaren erste Informationen zur Existenzgründung in acht Sprachen erhalten. Viele von ihnen sind inzwischen erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer. Die vorliegende Broschüre bietet Ihnen als zukünftiger Unternehmerin bzw. zukünftigem Unternehmer einen ersten Überblick. Nutzen Sie die Broschüre zur Planung Ihrer Selbstständigkeit und holen Sie sich weitere Informationen und Beratungen bei wirtschaftsnahen Institutionen und Einrichtungen Ihrer ethnischen Community. Wie auch in den vergangenen Jahren werden wir als BWK BildungsWerk in Kreuzberg über diese Seminare hinaus unser Wissen und unsere Erfahrungen bei Bedarf an Sie weitergeben.

Wir wünschen Ihnen bei der Realisierung Ihres Vorhabens viel Erfolg.

**Nihat Sorgeç**

Geschäftsführer BWK BildungsWerk in Kreuzberg GmbH



Sehr geehrte Damen und Herren,

ich freue mich, dass Sie sich für dieses Beratungsangebot des Landes interessieren. Eine Gründung braucht langfristige und sorgfältige Vorbereitung. Doch die Erfolgchancen sind gut: Berlin ist nach wie vor die Gründungshauptstadt Deutschlands. Der Gründungsboom in Berlin hält unvermindert an: Mit rd. 42.700 neu errichteten Unternehmen wurde im Jahr 2010 die höchste Anzahl an Gründungen seit der Wiedervereinigung gezählt. Im Vergleich der Bundesländer nimmt Berlin mit 124 Gründungen auf je 10.000 Einwohner erneut den ersten Platz ein. Besonders erfreulich ist, dass Berlin auch im Technologiebereich eine besondere Anziehungskraft für Gründerinnen und Gründer hat. Allein in der Informations- und Kommunikationsbranche sind im vergangenen Jahr rd. 1.860 neue Unternehmen entstanden.

Eine große Rolle in diesem Gründungsboom spielen dabei Berlinerinnen und Berliner nicht-deutscher Herkunft. Ihr Anteil an den Gründungen hat sich in den letzten Jahren mehr als verdoppelt. Für das Jahr 2010 weist die amtliche Statistik über 14.400 Neuerrichtungen durch Ausländerinnen und Ausländer aus. Somit stellen Menschen ohne deutschen Pass weiterhin gut ein Drittel der Gründerinnen und Gründer in Berlin. Der Anteil der Selbstständigen mit Migrationshintergrund läge noch weit höher, wenn man die Gründerinnen und Gründer nichtdeutscher Herkunft mit deutscher Staatsangehörigkeit hinzuzählen würde.

Chef oder Chefin zu sein ist für viele eine großartige Chance. Doch ein solcher Schritt will gut vorbereitet, Chancen und Risiken müssen bekannt sein.

Entscheidend ist daher der Zugang zu umfassenden Informationen. Berlin lässt Sie dabei nicht im Stich. Mein Haus, weitere öffentliche Institutionen wie die Investitionsbank Berlin, die bezirkliche Wirtschaftsförderung und viele andere Institutionen bieten wichtige Infos und Hilfen an, die Sie in Anspruch nehmen können. Hinzu kommen die spezifischen Angebote von den Verbänden und Vereinen der ethnischen Ökonomie, von denen einige auch an der Umsetzung dieser Seminarreihe für Gründerinnen und Gründer nichtdeutscher Herkunft beteiligt sind. In der vorliegenden Broschüre finden Sie eine Übersicht wichtiger Adressen der Berliner Beratungslandschaft. Zögern Sie nicht, diese Institutionen anzusprechen, sie sind für Sie da.

Für die Umsetzung Ihrer eigenen Ideen wünsche ich Ihnen viel Erfolg!

**Harald Wolf**

Bürgermeister und Senator für Wirtschaft, Technologie und Frauen Berlin



Knapp 460.000 Ausländerinnen und Ausländer aus 190 Staaten leben derzeit in Berlin. Hinzu kommen jene, die bereits eine deutsche Staatsbürgerschaft besitzen und somit nicht mehr mit einem ausländischen Status geführt werden.

Der Schritt in die Selbstständigkeit ist ein wichtiger integrations- und wirtschaftspolitischer Aspekt. Nach Schätzungen der Industrie- und Handelskammer beläuft sich die Zahl nichtdeutscher Gewerbetreibender in Berlin auf insgesamt rund 32.000. Allein die Zahl der Selbstständigen türkischer Herkunft wird nach Angaben türkischer Unternehmensverbände auf bis zu 9.000 geschätzt. Und die Gründungsfreudigkeit dieser Mitbürgerinnen und Mitbürger ist ungebrochen. Allein im Jahr 2010 haben 14.457 Menschen ausländischer Staatsangehörigkeit eine Einzelunternehmung in Berlin neu gegründet.

Diese Zahlen zeigen die Bedeutung, die die selbstständigen ausländischen Mitbürgerinnen und Mitbürgern für die Wirtschaft in Berlin haben. Um Unternehmern mit Migrationshintergrund den Rücken zu stärken, unterstützt die Investitionsbank Berlin (IBB) die Seminarreihe für Gründerinnen und Gründer nichtdeutscher Herkunft schon seit vielen Jahren. In den Seminaren erhalten sie nicht nur das nötige Start-Wissen für Ihr Vorhaben. Die Reihe bietet den Teilnehmern auch ein ausgezeichnetes Forum zum Erfahrungsaustausch.

Natürlich können die Seminare nur Orientierungshilfen für Fragen der Selbstständigkeit und der Gründung sein. Für tiefer gehende Beratung um die eigene Existenz steht die IBB bereit. Wer sich mit einem konkreten Gründungsvorhaben trägt, der findet in unserem Beratungszentrum die richtigen Ansprechpartner für eine entsprechende Finanzierungsberatung. Und werden dann Finanzierungsmittel benötigt, so verfügen wir über eine breite Palette von Mikrokrediten über unser Gründungsprogramm „Berlin Start“ bis hin zu unserem Programm „Berlin Kredit“.

Ich wünsche allen Gründerinnen und Gründern viel Erfolg bei der Verwirklichung Ihrer Pläne!

**Dr. Matthias von Bismarck-Osten**

Generalbevollmächtigter der Investitionsbank Berlin

<b>1 Allgemeines zum ausländischen Unternehmertum</b> .....	6
<b>2 Die Entscheidung: Sind Sie ein Unternehmertyp?</b> .....	7
2.1 Motive für die Selbstständigkeit - eine Zusammenfassung aus der Beratungspraxis.....	7
2.2 Persönliche Voraussetzungen.....	7
2.3 Fachliche Kenntnisse.....	7
2.4 Kaufmännische Kenntnisse.....	7
2.5 Formelle Voraussetzungen für ausländische Mitbürger/- innen.....	8
2.6 Allgemeine formelle Voraussetzungen.....	8
<b>3 Die Geschäftsidee</b> .....	10
3.1 Gründungs- oder Produktidee.....	10
3.2 Möglichkeiten einer Existenzgründung.....	11
3.3 Marktforschung: Bedarf und Nachfrage.....	11
3.3.1 Analyse des allgemeinen Bedarfs.....	12
3.3.2 Analyse des Absatzmarktes.....	12
3.3.3 Analyse der speziellen Wettbewerber.....	12
<b>4 Das Konzept zur Idee: Die Stufen des Businessplans</b> .....	13
4.1 Die Zusammenfassung des Businessplans (Executive Summary).....	13
4.2 Vorstellung der Gründungsidee.....	13
4.3 Vorstellung des Gründer/- innen.....	13
4.4 Darstellung des Angebotes.....	13
4.5 Standort.....	14
4.6 Zielgruppe.....	15
4.7 Marktanalyse.....	15
4.8 Konkurrenzanalyse.....	15
4.9 Absatzmaßnahmen.....	15
4.10 Kapitalbedarf.....	15
4.11 Liquiditätsplanung.....	16
4.12 Rentabilitätsplanung.....	16
<b>5 Die Finanzierung der Existenzgründung</b> .....	17
<b>6 Gewusst wo!</b> .....	20
6.1 Anschriften wirtschaftsnaher Organisationen und Institutionen.....	20
6.2 Anschriften und Selbstdarstellungen der ethnischen Community.....	21
Impressum.....	24
Quellennachweis und Literaturempfehlungen.....	24



## 1. ALLGEMEINES ZUM AUSLÄNDISCHEN UNTERNEHMERTUM

Das Thema Integration beherrscht nach wie vor die deutsche Gesellschaft. Häufig wird dabei übersehen, dass Migrantinnen und Migranten als Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer seit Jahrzehnten in Deutschland tätig sind und damit entscheidend zum Aufbau des Wohlstandes beigetragen haben. Darüber hinaus leisten sie – gerade auch in Zeiten einer angespannten Wirtschaftslage – als Existenzgründerinnen und Existenzgründer sowie Unternehmerinnen und Unternehmer einen wichtigen Beitrag zur Volkswirtschaft, beispielsweise mit der Schaffung zahlreicher neuer Arbeitsplätze. Vor allem aber sollen Unternehmensgründungen durch die Schaffung neuer Arbeitsplätze zur Stabilisierung der Situation am Arbeitsmarkt beitragen.

Die Zahl ausländischer Unternehmerinnen und Unternehmer in Deutschland ist seit Beginn der 80er Jahre stetig gewachsen. Über 431.000 Selbstständige unterschiedlicher Nationalität von insgesamt 3,3 Mio. ausländischen Erwerbstätigen sind vor allem im Handel und im Gastgewerbe tätig und bilden einen wichtigen Wirtschaftsfaktor. Dies entspricht einer Selbstständigenquote von 9,6%. In den letzten acht Jahren entwickelte sich die absolute Zahl der selbstständigen Ausländer/-innen dynamischer als die der Deutschen. So stieg der Bestand an ausländischen Selbstständigen im Zeitraum 2000 bis 2008 um 67%, dagegen lag der Anstieg bei den deutschen Selbstständigen im gleichen Zeitraum bei 20%.

Zu den häufig verwendeten Erklärungsansätzen für das unternehmerische Handeln von Migranten gehören zunächst Ansätze, die den Drang zur Selbstständigkeit aus den kulturellen Werten und Normen der Herkunftsländer ableiten.

Dem gegenüber stehen Erklärungsversuche, welche die Selbstständigkeit von Migrantinnen und Migranten mit dem „Nischenmodell“ begründen. Es wird davon ausgegangen, dass sich durch die Konsumbedürfnisse der Migrantinnen und Migranten spezifische Nachfragepotentiale und damit Marktnischen ergeben, die durch Selbstständige der gleichen Herkunft gedeckt werden. Kennzeichnend für Betriebe der Nischenökonomie ist eine starke regionale Konzentration (Stadtteile mit hohen Ausländeranteilen) und eine starke sektorale Konzentration (Gastronomie und Einzelhandel). Viele erfolgreiche ausländische Unternehmerinnen und Unternehmer – gerade in der zweiten und dritten Einwanderergeneration – können nicht mehr der Nischenökonomie zugerechnet werden. Viele ausländische Unternehmerinnen und Unternehmer bleiben nicht auf die Kunden der eigenen Nationalität beschränkt – es vollzieht sich eine Umorientierung auch auf deutsche Kunden und damit ein Wandel von der „Nische zum Markt“.

Heute leben in Berlin etwa 470.051 Menschen mit nichtdeutscher Staatsbürgerschaft, dies entspricht einem Bevölkerungsanteil von 13,7%. Zirka ein Viertel der melderechtlich registrierten Ausländer/-innen stammt aus der Türkei (111.285), gefolgt von den Bürgern/Bürgerinnen aus Polen (43.700), Italien (14.965) und Frankreich (13.133). Hinzu kommt eine große Anzahl von Menschen, die in den letzten Jahren eingebürgert wurden und somit erst seit kurzer Zeit die deutsche Staatsbürgerschaft besitzen. Im Zeitraum zwischen 2000 und 2009 erfolgten in Berlin 62.309 Einbürgerungen. Menschen nichtdeutscher Herkunft sind derzeit in Berlin die eifrigsten Firmengründer. Nach dem Gründerindex der BBB Bürgerschaftsbank zu Berlin-Brandenburg GmbH aus dem Jahr

2009 liegen die ausländischen Existenzgründungen mit einer Quote von 239 Gründungen pro 10.000 Erwerbstätige deutlich vor den deutschen Gründern mit 98 Gründungen. Damit ist auch der Anteil an den gesamten Neugründungen von 15% im Jahr 2003 auf fast 33% im Jahr 2009 gestiegen. Besonders ausgeprägt ist der Gründergeist dabei bei den polnischen EU-Bürgern, die mit einem Anteil von fast 34,2% das größte Gründungsengagement der nichtdeutschen Nationalitäten stellen. Neugründungen Türkischstämmiger sind mit 13,84% auf einem etwas höherem Niveau als im Vorjahr. Insgesamt wurden im Jahr 2009 von ausländischen Mitbürgern über 9.394 Gewerbe neu errichtet, was einem Anteil von 33% an allen Berliner Firmengründungen entspricht. Auch die Selbstständigenquote liegt bei den Menschen nichtdeutscher Herkunft deutlich über dem Berliner Durchschnitt von 14,1%. Anders als bei den Deutschen hat die Gründungsdynamik bei den ausländischen Mitbürgern nicht nachgelassen, nur das Gründungsumfeld ist schwieriger geworden. Kleine und mittlere Unternehmen leisten einen entscheidenden Beitrag zur wirtschaftlichen und strukturpolitischen Entwicklung. Sie reagieren schnell auf neue technische und wirtschaftliche Veränderungen. Gerade in konjunkturschwachen Zeiten erweist sich der Mittelstand mit seiner Vielzahl kleiner und mittlerer Betriebe auf dem Arbeitsmarkt immer wieder als stabilisierender Faktor. Der Bund und das Land Berlin unterstützen deshalb die Gründung kleiner und mittlerer Unternehmen durch die Bereitstellung von Finanzierungshilfen.

## 2. DIE ENTSCHEIDUNG: SIND SIE EIN UNTERNEHMERTYP?

## 2.1 Motive für die Selbstständigkeit – eine Zusammenfassung aus der Beratungspraxis

In den zahlreichen Beratungsgesprächen mit Existenzgründerinnen und Existenzgründern werden als grundlegende Motive für den Weg in die Selbstständigkeit immer wieder die folgenden Argumente aufgeführt:

- der Wunsch nach Unabhängigkeit und Selbstverwirklichung
- das Durchsetzen eigener Ideen
- eine Marktchance erkennen
- ein höheres Ansehen in der Öffentlichkeit und ein Prestigegewinn
- es besser als Andere machen zu wollen
- ein höheres und leistungsgerechteres Einkommen
- oftmals Ärger im derzeitigen Beschäftigungsverhältnis, das Umgehen eines Kündigungsrisikos
- Suche nach einem Weg aus der Arbeitslosigkeit.

## 2.2 Persönliche Voraussetzungen

Aus gewerberechtllicher Sicht - von wenigen Ausnahmen abgesehen - ist zur Gründung und Führung eines Unternehmens keine bestimmte Qualifikation vorgeschrieben. Zweifelsfrei besitzt die Unternehmerin/der Unternehmer die „Richtlinienkompetenz“ innerhalb des Betriebes. Deshalb werden neben kaufmännischem Wissen, fachlichen Kenntnissen und Branchenerfahrungen auch persönliche Stärken und Lebenserfahrungen benötigt.

### Ihre persönliche Eignung als Unternehmerin/Unternehmer:

- Sind Sie unter dem Gesichtspunkt der kaufmännischen Vorsicht risikobereit? Ein Risiko eingehen bedeutet auch, dass Sie wissen, wofür Sie etwas riskieren.
- Sind Sie gegenüber neuen Ideen aufgeschlossen?
- Verfügen Sie über Energie- und Leistungskraft (körperlich und geistig)? Dauerstress durch Gründungsformalitäten, Abarbeiten erster Aufträge und Akquisition verlangen sehr viel Engagement von einer Existenzgründerin/einem Existenzgründer. Gesundheitliche Beeinträchtigungen bedeuten Risiko - für das neugegründete Unternehmen und auch für die Partnerschaftsbeziehungen.
- Sind Sie mutig und entscheidungsfähig; können Sie Rückschläge verkraften?
- Wie ist Ihr Verhalten gegenüber anderen Menschen (Kontaktfreudigkeit, Kontaktfähigkeit, Überzeugungskraft)? Wer erfolg-

reich sein will, braucht eine gehörige Portion Kommunikationstalent. Es gilt, sich schriftlich und mündlich so zu äußern, dass das, was Sie jemandem mitteilen wollen, auch so ankommt, wie Sie es gemeint haben. Das gilt ebenso für die Präsentation Ihrer Geschäftsidee wie für die Darlehensbegründung bei einer Bank oder Preisverhandlungen mit Zulieferern. Insbesondere in der Aufbauphase haben Existenzgründerinnen und Existenzgründer besonders schwierige Kommunikationsprozesse zu bewältigen, da sie in der Regel erst eine Vertrauensbeziehung aufbauen müssen.

- Können Sie Mitarbeiter/-innen und Partner/-innen motivieren? Sind Sie in der Lage, Kritik von Kunden etc. hinzunehmen?
- Steht Ihre Familie hinter der Geschäftsidee? Trägt Ihre Familie Rückschläge und Nachteile, ggf. auch finanzielle Einbußen mit?

### Eine Reihe von allgemeinen Charakteristika werden immer wieder als Anforderungen genannt, wie z.B.

- Leistungs- und Risikobereitschaft
- Selbstvertrauen
- Verantwortungsbewusstsein
- Handlungsfreudigkeit
- Durchhaltevermögen
- Charisma und Willensstärke.

### • Klären Sie vor der Gründung:

- ob Ihre Familie verbindlich und zu 100% hinter Ihrem Vorhaben steht
- wer welche Aufgaben im Haushalt zuverlässig übernimmt
- wo sich Zeit einsparen lässt
- wer sich an der Betreuung der Kinder zuverlässig beteiligt
- wie viel Zeit Sie nach der Gründung in Haushalt und Familie investieren müssen bzw. wollen.

## 2.3 Fachliche Kenntnisse

Exzellente Branchenkenntnisse sind für eine Existenzgründerin/einen Existenzgründer ebenso wichtig wie Führungserfahrung. Ohne fachliche und branchenspezifische Kenntnisse geht kaum etwas.

### Wissen Sie, was Sie können und vor allem was Sie nicht können?

Zu den fachlichen Anforderungen gehören kaufmännische (siehe Pkt. 2.4.) und unternehmerische Kenntnisse. Kaufmännische und unternehmerische Kenntnisse sind unverzicht-

bar, um ein gutes Produkt oder eine gekonnte Dienstleistung auch auf Dauer erfolgreich zu verkaufen.

Wichtig ist vor allem auch der Wille, sich ständig den neuen Herausforderungen zu stellen. Ohne ein Mindestmaß an fachlicher Qualifikation lässt sich ein Unternehmen kaum erfolgreich führen. Ohne ein Mindestmaß an Weiterbildungswillen kann heute niemand mehr dem rasanten Wandel folgen, geschweige denn einen profitablen Nutzen daraus ziehen.

Die Existenzgründerin/der Existenzgründer sollte folgende branchenbezogene Fragen beantworten können:

- Wie aufnahmefähig ist der Markt?
- Welche Mitbewerber gibt es?
- Wohin gehen die aktuellen Trends, was wünschen die Kunden wirklich?
- Wie wird sich der Markt, z.B. in den nächsten zehn Jahren, entwickeln?

## 2.4 Kaufmännische Kenntnisse

Zu den fachlichen Anforderungen gehören fundierte kaufmännische Kenntnisse. Auch wenn sich später der Steuerberater der Buchhaltung, der betriebswirtschaftlichen Auswertungen und der steuerlichen Abwicklung annimmt, sollte die Existenzgründerin/der Existenzgründer auf diesen Gebieten zumindest über solide Grundkenntnisse verfügen.

Die Existenzgründerin/der Existenzgründer sollte sich u.a. auf den folgenden Gebieten kundig machen:

- Verwaltung/Organisation
- Marketing
- Kapitalbeschaffung
- Rechtsform des Unternehmens
- Versicherungen.

Zu den meisten Themen der Unternehmensgründung und Unternehmensführung bieten die folgenden Institutionen Lehrgänge, Workshops oder Seminare an. Der Besuch dieser Veranstaltungen gehört zum Pflichtprogramm jeder Existenzgründerin/jedes Existenzgründers:

- IHK Berlin, Handwerkskammer Berlin
- Branchenverbände, Berufsverbände
- Partnerorganisationen von kommunalen, regionalen und landesweiten Gründungsinitiativen und -netzwerken
- Volkshochschulen
- Arbeitsämter.

## 2.5 Formelle Voraussetzungen für ausländische Mitbürgerinnen/-er

Das Ausländergesetz (AuslG) regelt, welche Voraussetzungen seitens der Ausländerin/ des Ausländers für die Aufnahme und Ausübung einer selbstständigen Erwerbstätigkeit erfüllt sein müssen.

### Staatsbürger aus einem EU-Mitgliedsland:

Innerhalb der EU-Mitgliedsstaaten gilt „Niederlassungsfreiheit“ und „Gewerbefreiheit“: EU-Bürger dürfen daher in allen Mitgliedsstaaten ein Unternehmen gründen. Sie haben einen Rechtsanspruch auf Erteilung einer Aufenthaltserlaubnis und benötigen keine spezielle Arbeitserlaubnis.

### Staatsbürger aus den neuen Beitrittsstaaten:

Für Personen aus den neuen Beitrittsstaaten zur EU gilt seit dem 1. Mai 2004 für beruflich Selbstständige die Niederlassungsfreiheit. Staatsbürger aus den neuen Beitrittsstaaten haben das Recht zur Ausübung einer selbstständigen Erwerbstätigkeit oder zur Gründung oder Leitung eines Unternehmens. Sie melden ihr Unternehmen wie Inländer an. Genau wie Inländer müssen sie die allgemeinen Berufszugangsvoraussetzungen erfüllen. Sie müssen darüber hinaus in der Lage sein, die geplante Erwerbstätigkeit auch auszuüben (ausreichende Sprachkenntnisse oder Vorlage eines Geschäftskonzepts).

### Staatsbürger aus einem Nicht-EU-Land:

Staatsbürger aus einem Nicht-EU-Land, die zum Zweck der selbstständigen Erwerbstätigkeit einreisen, erhalten eine Aufenthalts-

genehmigung, die in der Regel als Aufenthaltserlaubnis erteilt wird. Wenn Sie sich von vornherein nur zeitlich befristet, z.B. zur Erstellung eines Werkes oder zur Durchführung eines Projektes in Deutschland aufhalten, wird die Aufenthaltsgenehmigung als Aufenthaltsbewilligung erteilt. Wenn Sie sich bereits in Deutschland mit einer Aufenthaltsgenehmigung aufhalten, kann durch Änderung der Auflage zur Aufenthaltsgenehmigung die selbstständige Erwerbstätigkeit erlaubt werden.

Bei einer selbstständigen Erwerbstätigkeit muss ein übergeordnetes wirtschaftliche Interesse oder ein besonderes örtliches Bedürfnis bestehen. Die Ausländerbehörde wird hierzu die zuständigen Institutionen befragen (Handwerkskammer, Gewerbeamt usw.).

### Eine selbstständige Erwerbstätigkeit wird erlaubt, wenn

- Sie eine unbefristete Aufenthaltserlaubnis oder eine Aufenthaltsberechtigung besitzen.
- Sie mit einer deutschen bzw. einem deutschen Staatsbürger/-in verheiratet sind. Nach drei Jahren Ehe erhalten Sie eine unbefristete Aufenthaltserlaubnis. Sie können sich dann jederzeit selbstständig machen. Wollen Sie bereits innerhalb der ersten drei Jahre nach der Eheschließung ein Unternehmen gründen, müssen Sie einen Antrag bei der Ausländerbehörde stellen. Die Behörde entscheidet auf besonderen Antrag, dass eine Beschränkung (Stempel: „Selbstständige oder vergleichbare Tätigkeit nicht gestattet“) aufgehoben wird.
- Sie als Staatenlose/r eine Aufenthaltserlaubnis besitzen.

Befindet sich Ihr Wohnsitz nicht in Deutschland, müssen Sie einen Antrag auf selbstständige Gewerbeausübung bei der zuständigen Ausländervertretung der Bundesrepublik Deutschland stellen.

## 2.6 Allgemeine formelle Voraussetzungen

Wenn Sie sich darüber informiert haben, ob Sie alle ausländerrechtlichen Voraussetzungen erfüllen, können Sie mit der Vorbereitung der eigentlichen Unternehmensgründung beginnen. Auch hierfür müssen Formalitäten erledigt werden. Erkundigen Sie sich, ob es sich bei Ihrem geplanten Unternehmen um ein Gewerbe handelt. In diesem Fall müssen Sie dies beim Gewerbeamt anmelden. Notwendig ist hierzu ein Personalausweis bzw. Pass. Beim Gewerbeamt müssen nicht angemeldet werden:

Freie Berufe (z.B. Ärzte, Architekten, Steuerberater, Rechtsanwälte, Künstler, Schriftsteller), Wissenschaftler oder die Ausübung von Land- und Forstwirtschaft.

Mit der Gewerbeanmeldung werden in der Regel die folgenden Behörden automatisch über Sie informiert:

- Finanzamt
- Berufsgenossenschaft
- Statistisches Landesamt
- Handwerkskammer (bei Handwerksberufen) oder
- Industrie- und Handelskammer
- Handelsregistergericht.



Für bestimmte Gewerbebezüge sind darüber hinaus spezielle Genehmigungen und Nachweise (z.B. Handwerkskarte, Konzessionen etc.) notwendig.

**Handwerk:** Ein Handwerksunternehmen darf nur führen, wer eine Meisterprüfung abgelegt hat. Die Meisterprüfung kann aber auch durch eine Ausnahmegenehmigung (§ 8 Handwerksordnung) ersetzt werden. Der selbstständige Betrieb eines Handwerks ist zudem nur Personen gestattet, die bei der örtlich zuständigen Handwerkskammer in die Handwerksrolle eingetragen sind. Handwerksrollenpflichtig sind alle wesentlichen, den Kernbereich eines Handwerks ausmachenden Tätigkeiten. Ausgenommen davon sind so genannte „handwerksähnliche“ Berufe.

**Industrie:** Anlagen mit besonderen Umwelteinflüssen müssen nach dem Bundes-Immissionsschutzgesetz genehmigt werden.

**Einzelhandel:** Für verschiedene Handelsbereiche sind besondere Sachkundennachweise notwendig (Milch, Arzneimittel o.ä.).

**Gaststätten und Hotels:** Erforderlich ist eine Erlaubnis (personengebundene Konzession), die Sie nach einer (eintägigen) Unterweisung bei der zuständigen IHK vom zuständigen Bezirksamt (Wirtschafts-/Gewerbeamt) erhalten.

**Bewachungsgewerbe:** Voraussetzung für die vom zuständigen Bezirksamt (Wirtschafts-/Gewerbeamt) zu erteilende Erlaubnis sind persönliche Zuverlässigkeit (Polizeiliches Führungszeugnis), erforderliche Mittel und Sicherheiten sowie eine 40-stündige Unterrichtung (24-stündige Unterrichtung für Beschäftigte) durch die IHK.

**Verkehrsgewerbe:** Die geschäftsmäßige Beförderung von Personen mit Omnibussen, Mietwagen und Taxen ist grundsätzlich genehmigungspflichtig. Die Konzessionen hierfür erteilt für die Personenbeförderung mit Omnibussen, Mietwagen und Taxen: Landesamt für Bürger- und Ordnungsangelegenheiten Berlin, Puttkamer Straße 16 - 18, 10958 Berlin.

**Reisegewerbe:** Dazu zählen Gewerbetreibende, die keine festen Betriebsstätten haben. Eine erforderliche Reisegewerbekarte stellt das zuständige Bezirksamt (Wirtschafts-/Gewerbeamt) aus.

**Freiberufler:** Wer zu den „geregelten“ Freien Berufen zählt (z.B. Rechtsanwälte, Ärzte oder Steuerberater), braucht bestimmte Zulassungen. Bei den „ungeregelten“ Freien Berufen (z.B. Künstler, Schriftsteller, Wissenschaftler) bedarf es keiner besonderen Genehmigung. Für eine Reihe weiterer Gewerbebezüge ist ebenfalls eine besondere Erlaubnis erforderlich (z.B. Überprüfung der persönlichen und wirtschaftlichen Zuverlässigkeit durch das Gewerbeamt):

- Aufstellen von Spielgeräten mit Gewinnmöglichkeit, Veranstaltungen von anderen Spielen mit Gewinnmöglichkeit, Spielhallen
- Immobilienmakler, Anlagevermittler, Bauträger und Baubetreuer
- Versteigerer
- Pfandvermittler und Pfandleiher
- Fahrschulen
- Güterkraftverkehr etc.

Je nach Rechtsform müssen Sie Ihr Unternehmen auch beim Amtsgericht ins Handelsregister eintragen lassen. Wenn es sich bei Ihrem Betrieb um ein Unternehmen im Sinne

des Handelsgesetzbuches (HGB) handelt, müssen Sie ihn beim zuständigen Amtsgericht eintragen und diese Eintragung von einem Notar beglaubigen lassen.

#### Steuern und Abgaben:

Informieren Sie sich zu Steuern, Buchführungspflichten und zum Umgang mit dem Finanzamt bitte bei der IHK Berlin. Dort liegt auch die sehr gut aufbereitete Broschüre „Steuerlicher Wegweiser für Unternehmensgründer“ (7. Auflage 2010) für Sie aus.

#### Steuern:

- Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer)
- Einkommensteuer
- Körperschaftsteuer
- Kirchensteuer
- Lohnsteuer
- Solidaritätszuschlag
- Gewerbesteuer
- Freibeträge
- Sonstige Steuern (z.B. Grundsteuer)
- Jahressteuererklärungen (einmal jährlich)
- Schonfrist

#### Sozialabgaben:

- Als Unternehmensinhaber und auch als geschäftsführender Gesellschafter einer GmbH sind Sie in der Regel nicht sozialversicherungspflichtig. Sie müssen sich also selbst um Ihre Altersversorgung und Krankenversicherung kümmern.
- Als Arbeitgeber sind Sie verpflichtet, die Sozialabgaben für Ihre Mitarbeiter (in der Regel monatlich) abzuführen. Setzen Sie sich dazu bitte mit der Ortskrankenkasse bzw. der Rentenversicherung in Verbindung.





## 3. DIE GESCHÄFTSIDEEN

### 3.1 Gründungs- oder Produktidee

Zu Beginn steht eine Idee. Sie muss vorhanden sein, bevor Sie weitere Schritte unternehmen.

Ob sie durch gezieltes Suchen oder zufällig entstanden ist, ist dabei nicht ausschlaggebend. Die wenigsten Geschäftsideen sind wirklich neu. Viele erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer haben bestehende Produkte und Dienstleistungen einfach weiterentwickelt oder sich Anregungen aus dem Ausland geholt. Um eine Erfolg versprechende Geschäftsidee zu finden, gibt es verschiedene Wege: Wirtschaftsmagazine, politische Magazine, Branchenverzeichnisse, Veröffentlichungen von Fachverlagen oder aber, indem Sie als Verbraucherin/Verbraucher oder Arbeitnehmerin/Arbeitnehmer über die Verbesserung bestehender Angebote nachdenken.

Informieren Sie sich bei Ihrer Ideensuche über aktuelle wirtschaftliche, technologische und gesellschaftliche Entwicklungen.

**Neue Trends erkennen:** Der Strukturwandel vollzieht sich oft sehr plötzlich. Nur wer Änderungen schnell erkennt, präzise und gleichzeitig sensibel darauf reagiert, kann mit einer Geschäftsidee davon profitieren.

**Bevölkerungsentwicklung:** Die Veränderungen der Bevölkerungsstrukturen geben wichtige Hinweise auf Marktchancen. Wichtigster Faktor ist die „Altersschere“. Außerdem ist ein längerfristiger Trend zu kleineren Haushalten erkennbar.

**Moden:** Moden sind kaum vorhersehbare, kurzlebige Vorlieben oder Verhaltensformen, saisonale Highlights. Aus Moden ergeben sich daher auch nur kurzfristige Marktchancen.

**Marktlücken entdecken:** Selbst in gesättigten Märkten gibt es Nischen, die bislang noch unbesetzt sind. Um sie aufzuspüren, benötigen Sie zumeist detailliertes Branchenwissen. Manchmal reichen aber auch schon „gesunder Menschenverstand“ oder eigene Erfahrungen.

**Erfolgreiche Konzepte kopieren:** In anderen Branchen und Ländern gibt es genügend Geschäftsideen, die ihren Erfolgsbeweis schon angetreten haben. Oft lassen sich diese übertragen. Wer Ideen kopiert, gründet oft mit einem eingeschränkten Risiko. Die Franchise-Idee basiert auf diesem Konzept.

Als Franchise-Nehmer profitieren Sie vom Know-how anderer - wengleich gegen Bezahlung. Achten Sie aber auch eventuelle Urheberrechte oder andere gewerbliche Schutzrechte.

**Neue Ideen in alten Branchen verwirklichen:** So genannte „alte Branchenhasen“ werden mit der Zeit betriebsblind. Eine pfiffige Neuheit macht selbst aus dem verschlafenen Konzept eine konkurrenzfähige Geschäftsidee. Doch sind solche Ideen nicht immer leicht zu finden.

**Technische Entwicklungen nutzen:** Wer Innovationen rechtzeitig erkennt, kann fast sicher sein, eine gute Grundlage für das Konzept zu haben. Doch Vorsicht: eine Erfindung muss sich vermarkten lassen, sonst bleibt sie eine „Tüftelei“. Deshalb: Markterkundung als Voraussetzung!

**Von Spezialisierung profitieren:** Mit einem kleinen Dreh erhalten selbst altbekannte Geschäftsideen plötzlich neuen Schwung. Wer sich in seinem Angebot oder einem besonderen Service von der Konkurrenz abhebt, legt den Grundstein für geschäftlichen Erfolg.

### 3.2 Möglichkeiten einer Existenzgründung

Eine gute Idee zu haben, ist die eine Sache, diese aber auch erfolgreich umzusetzen, eine andere! Sie können

- neue Produkte bzw. neue Verfahren entwickeln
- neue Märkte bzw. neue Bezugsquellen erschließen
- in neuen Organisationsformen etc. arbeiten.

Wählen Sie aus den folgenden Möglichkeiten einer Existenzgründung :

- Neugründung
- Übernahme eines bestehenden Betriebes
- Beteiligung an einem Unternehmen
- Selbstständigkeit im Rahmen des Franchisings.

### 3.3 Marktforschung: Bedarf und Nachfrage

Wesentlich für einen unternehmerischen Erfolg ist neben der Erstellung eines Produktes bzw. einer Dienstleistung die genaue Kenntnis des Marktes, in dem das Unternehmen wirken will. Der Markt ist ein dynamischer, sich stetig wandelnder Prozess. Man muss ihn immer wieder neu analysieren. Dennoch ist für Existenzgründerinnen und Existenzgründer die Erstanalyse mit der daraus abgeleiteten Strategie für den Markteintritt der wichtigste Schritt. Darauf bauen die späteren Marktrecherchen und -analysen auf. Diese Analysen können Sie als Primär- oder Sekundärforschung betreiben.

Primär heißt, Sie untersuchen selbst in Form von persönlichen Gesprächen, Interviews, Befragungen, Beobachtungen etc. Sekundär bedeutet, dass Sie sich auf zahlreiche Quellen stützen. Als externe Datenquellen kommen hierbei die folgenden in Betracht: amtliche Statistiken, Informationsquellen des Statistischen Bundesamtes bzw. der Statistischen Landesämter, Informationen der Wirtschaftsverbände, Fachliteratur, allgemeine Wirtschaftspresse, Datenbanken und das Internet. Selbst bei noch so gründlicher Marktanalyse sollten Sie mit Abweichungen in der Praxis rechnen. Aus diesem Grunde holen Sie bei Aktionen, die mit einer hohen Investition verbunden sind, unbedingt den Rat von Fachleuten (z.B. Unternehmensberater, Marktforscher, Steuerberater) ein.



### 3.3.1 Analyse des allgemeinen Bedarfs

- 01 Wer sind Ihre Kunden?
- 02 Wo sind Ihre Kunden?
- 03 Wie setzen sich die einzelnen Kundensegmente nach Alter, Geschlecht, Einkommen, Beruf, Einkaufsverhalten, Privat- oder Geschäftskunden etc. zusammen?
- 04 Haben Sie bereits Referenzkunden? Wenn ja, welche? Welches kurz- und langfristige Umsatzpotential ist damit verbunden?
- 05 Sind Sie von Großkunden abhängig?
- 06 Welche Bedürfnisse/Probleme haben Ihre Kunden?
- 07 Wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung?
- 08 Gibt es andere Entwicklungen in „Ihrer“ Richtung?
- 09 Wer sind Ihre Konkurrenten?
- 10 Was kosten Ihre Produkte bei der Konkurrenz?
- 11 Wo bieten Sie Ihr Angebot an?
- 12 Warum haben Sie sich für diesen Standort entschieden?
- 13 Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?
- 14 Welchen Grad der Marktreife besitzt Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung (Gefahr der verfrühten Markteinführung)?
- 15 Welche Vorteile besitzt Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung für die Kunden? Weshalb sollten sie es kaufen?
- 16 Weshalb haben nicht schon andere Unternehmen diese Idee gehabt und realisiert? Welche Marktwiderstände gab/gibt es?
- 17 Besteht ein regelmäßiger oder nur gelegentlicher Absatz (saisonal)?
- 18 Ist ein langfristiger Bedarf an diesem Produkt/dieser Dienstleistung vorhanden?
- 19 Kann das Produkt/die Dienstleistung durch vergleichbare Erzeugnisse ersetzt werden?

### 3.3.2 Analyse des Absatzmarktes

- 01 Welcher Marktanteil und welcher Umsatz ist für Sie möglich (Größe des Absatzgebietes, ggf. Kaufkraft, Marktdaten)?
- 02 Welches Preisniveau besteht auf dem Absatzmarkt?
- 03 Wie teuer ist Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung im Verhältnis zu vergleichbaren Angeboten?
- 04 Besteht eine Abhängigkeit zu Großkunden?
- 05 Existieren bereits Kontakte zu Abnehmern?

### 3.3.3 Analyse der speziellen Wettbewerber

- 01 Gegen welche Wettbewerbsunternehmen bzw. Wettbewerbsprodukte treten Sie an?
- 02 Welches sind die besonderen Vorzüge bzw. Schwächen der konkurrierenden Angebote gegenüber Ihrem Angebot?
- 03 Wie viele Wettbewerber sind im Einzugsgebiet vorhanden?
- 04 Welche Konkurrenten treten möglicherweise demnächst auf (Nachahmungseffekt)?
- 05 Wer ist Marktführer?
- 06 Welche Gefahr geht von Großfilialisten, Marktführern etc. aus (Expansion/Preispolitik)?
- 07 Erstellen Sie eine Übersicht zu: Umsatz, Mitarbeiterzahl, Standort, Alter und sonstigen Kriterien der Wettbewerber!





#### 4. DAS KONZEPT ZUR IDEE: DIE STUFEN DES BUSINESSPLANS

Der Businessplan beinhaltet neben dem Unternehmenskonzept, der Beschreibung der persönlichen Qualifikationen, den Unternehmensdaten, der Markt- und Konkurrenzanalyse, der Marketingstrategie und der Schilderung der Zukunftsaussichten eine Plan-Bilanz, eine Plan-Gewinn- und Verlustrechnung, einen Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan sowie eine Liquiditätsvorschau.

#### 4.1 Die Zusammenfassung des Businessplans (Executive Summary)

Ein zusammengefasster Businessplan vermittelt in geraffter Form alles, was der Leser über den Businessplan wissen muss, ohne das gesamte Dokument zu lesen. Der folgende Hauptteil des Businessplans sollte die Zusammenfassung nur breiter erläutern, aber nicht überraschen. Die Zusammenfassung ist der wichtigste Teil des Businessplans. Sie müssen hier den Leser von Ihrer Idee begeistern, so dass er weiterliest. Denken Sie daran, dass oftmals nur die Executive Summary gelesen wird. Sie ist eine gute Übung, um in Kurzform das Unternehmen vorzustellen (bei Kunden, Banken, Analysten etc.).

#### 4.2 Vorstellung der Gründungsidee

Sie hatten bisher mehr oder weniger klare Vorstellungen von Ihrer Gründungsidee. Durch die Überprüfung dieser Idee – Ihre Marktforschung – konnten Sie die Erfolgsfak-

toren durchleuchten. Definieren Sie nun Ihre Zielsetzung, ermitteln Sie Ihre Stärken und Ihre Schwächen!

- Welches Produkt/welche Leistung wollen Sie herstellen bzw. verkaufen?
- Was ist das Besondere an Ihrem Angebot? Start der Produktion/Dienstleistung? Entwicklungsstand Ihres Produktes/Ihrer Leistung?
- Welche Voraussetzungen müssen bis zum Start noch erfüllt werden?
- Wann kann das Produkt vermarktet werden?
- Welche Entwicklungsschritte sind für Ihr Produkt noch notwendig?
- Wann kann eine Nullserie aufgelegt werden?
- Wer führt das Testverfahren durch?
- Wann ist das eventuelle Patentierungsverfahren abgeschlossen?

#### 4.3 Vorstellung des Gründers

- Welche Qualifikationen/Berufserfahrungen und ggf. Zulassungen haben Sie?
- Verfügen Sie über nähere Branchenkenntnisse?
- Über welche kaufmännischen Kenntnisse verfügen Sie? In welcher Form (Kurse etc.) wurden diese Kenntnisse vertieft?
- Welche besonderen Stärken haben Sie?
- Welche Defizite gibt es? Wie werden sie ausgeglichen?

#### 4.4 Darstellung des Angebotes Überprüfen Sie den Neuheitswert/Reifegrad Ihres Angebotes (Ihres Produktes/Ihrer Dienstleistung):

- Erkennen die Kunden den Nutzen des Angebotes?
- Ist das Angebot der Zeit voraus oder schon überholt?

Legen Sie Ihr Angebot zielgruppenorientiert fest, fassen Sie es zu einer Produkt- bzw. Leistungslinie zusammen:

- Bieten Sie ein breites Angebot? (Zahlreiche Artikelgruppen werden in begrenzter Auswahl geführt).
- Bieten Sie ein tiefes Sortiment? (Wenige Artikelgruppen werden in zahlreichen Ausführungen und Spezialgrößen angeboten).

#### Sind Sie Generalist oder Spezialist?

Über das eigentliche Angebot hinaus sollten Sie Ihrem Kunden einen Zusatznutzen gegenüber Wettbewerbern anbieten; das können Serviceangebote oder Kundendienste sein. Eine den individuellen Kundenwünschen angepasste Spezialisierung mit entsprechender Flexibilität ist in der Regel von Vorteil.



#### Die Preisgestaltung Ihres Produktes:

Ihre Angebotspalette steht in einem direkten Zusammenhang mit Ihrer Preispolitik. Ihr Leitgedanke sollte lauten „anders als andere“ und nicht „billiger als andere“! Dies schließt gelegentliche Preiszugeständnisse nicht aus. Auch wenn Sie anhand Ihrer Kalkulation feststellen, dass Ihr Preis unter dem Marktpreis liegt - da unter Umständen Kosten für Geschäftsräume und Personal noch nicht anfallen – sollten Sie überprüfen, ob diese Kosten zumindest kalkulatorisch in den Verkaufspreis einzuarbeiten sind. Vermutlich sind höhere Preise beim Kunden später nur schwer durchzusetzen.

- Welche Preisstrategie ist für Ihr Unternehmen sinnvoll (obere, mittlere, untere Preisausrichtung)?
- Wie sind in Ihrer Branche die Preisvorstellungen der Großkunden (Handelsketten/ einflussreiche Produktionsbetriebe)?
- Sind besondere Lieferungs- und Zahlungsbedingungen der Kunden zu akzeptieren?
- Wird Ihre eigene Preisgestaltung durch die „unverbindliche Preisempfehlung“ der Hersteller eingeengt?

#### 4.5 Standort

Der Standort spielt eine entscheidende Rolle für den Unternehmenserfolg. Je nach Branche, je nach Unternehmensgröße müssen Sie

daher feststellen, welchen der verschiedenen Standortfaktoren, wie z.B. Kundennähe, Verkehrsanbindung, ruhige oder zentrale Lage Sie für die eigene Unternehmensgründung besonders „unter die Lupe nehmen“ müssen.

#### Beachten Sie bei der Wahl Ihres Standortes die folgenden Punkte:

- geeignete Lage (zentral, außerhalb oder in einem Gründer- bzw. Gewerbezentrum)
- Kundennähe
- Nähe zu kooperierenden Unternehmen/Einrichtungen (z.B. Lieferanten)
- Nähe zu konkurrierenden Unternehmen
- Verkehrsanbindung zu Kunden und Lieferanten
- ausreichendes Parkplatzangebot
- gute Versorgung mit Waren, Verbrauchsgütern, Energie etc.
- Nähe zu qualifiziertem Personal
- günstige Miete
- behördliche Auflagen.

Fragen Sie beim zuständigen Stadtplanungsamt der Bezirke nach, wie das Gebiet, in dem Sie die Gründung Ihres Betriebes planen, im Bebauungsplan ausgewiesen ist. Befindet es sich im Gewerbe- oder Industriegebiet, so ist Ihre Gründung aufgrund baurechtlicher Bestimmungen in der Regel nicht gefährdet.

Liegt Ihr geplanter Standort hingegen im Wohn- oder Mischgebiet, so sollten Sie prüfen, ob der Ansiedlung Ihres Betriebes nichts entgegensteht.

Bei der Wahl Ihrer Betriebsräume beachten Sie die geltende Arbeitsstättenverordnung und die Arbeitsstättenrichtlinien. Sie machen Vorgaben zu:

- Raumabmessung/Raumhöhen
- Raumtemperaturen/Raumlüftung
- Belichtung/Beleuchtung
- Sichtverbindungen
- Verkehrswegen
- Toiletten, Wasch- und Pausen- sowie Umkleieräumen
- Schallpegelwerten.

Außerdem haben die Gewerbeordnungen, die Unfallverhütungsvorschriften, die Emissionsschutzgrenzwerte der Technischen Anleitung (TA) Lärm und TA Luft Einfluss auf Ihren laufenden Betrieb. Die für Sie gültigen Vorschriften erhalten Sie über die zuständige Berufsgenossenschaft und das Gewerbeaufsichtsamt.



#### 4.6 Zielgruppe

##### Welcher Zielgruppe möchten Sie Ihre Produkte/Dienstleistungen anbieten?

Sie haben Ihr Angebot bisher konkret festgelegt. In einer Zielgruppenanalyse ermitteln Sie nun Ihre potentiellen Kunden. Bedenken Sie aber, dass Ihr Kunde, z.B. Vertriebspartner, nicht immer identisch mit dem tatsächlichen Endverbraucher/dem Nutzer ist. Der Kunde ist oftmals derjenige, der die Kaufentscheidung trifft!

Ihre potentiellen Endkunden - wie auch die „Kaufentscheider“ – sollten Sie klar definieren und abgrenzen.

##### So untersuchen Sie in der Zielgruppenanalyse:

- Welche Zielgruppe wird angesprochen?
- Wer gehört zur Zielgruppe (Alter, Einkommen, Lebensstil des Konsumenten)?
- Wie entwickelt sie sich?

#### 4.7 Marktanalyse

siehe Kapitel 3.3 „Marktforschung“

#### 4.8 Konkurrenzanalyse

Ihr Wettbewerber ist aufgrund seiner gefestigten Marktstellung häufig in der Lage, Ihnen Probleme zu bereiten. Machen Sie sich deshalb mit der Wettbewerbssituation vertraut. Gehen Sie in Ihrer Projektdarstellung darauf ein. Ermitteln Sie Ihre Konkurrenten anhand folgender Stichworte:

- Anzahl, Bezeichnung und Standort der Konkurrenten
- Marktstellung der Wettbewerber (Konzernbindung, Kette, „Einzelkämpfer“)
- Finanzielle Leistungskraft
- Angebotspalette, Qualität, Zielgruppe
- Mögliche Reaktionen (Werbung, Sortimentsveränderung, Preisgestaltung)
- Einflussnahme auf Lieferanten, Auftreten gegenüber Abnehmern, Lieferanten, Personal.

Für Gründerinnen und Gründer, die über geringe oder keine Branchenkenntnisse verfügen, ist es schwierig, Informationen zu erhalten. Nutzen Sie deshalb die folgenden Möglichkeiten:

- Veröffentlichungen in der Presse (Wirtschafts- und Fachzeitschriften, Verbandsnachrichten)
- Branchenverzeichnisse (auch „Gelbe Seiten“)
- Eigene Recherche: Messebesuche, Testkäufe, Betriebsbesichtigungen
- Gespräche mit Lieferanten, Kunden, Analyse der Produktpalette
- Auswertung von Katalogen, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen etc.
- Internetrecherchen.

#### 4.9 Absatzmaßnahmen

Unternehmen versuchen mittels absatzwirksamer Maßnahmen, aus möglichen Kunden tatsächliche Käufer zu entwickeln und eine ausreichend hohe Anzahl potentieller Kunden mit dem neuen Geschäft/dem neuen Produkt bekannt zu machen. Hier zielen alle Maßnahmen auf eine möglichst effektive Marktwirkung.

Sie müssen nicht nur auf die bestehenden Marktverhältnisse reagieren, sondern Sie müssen selbst agieren! Das realisieren Sie durch Marketingmaßnahmen. Marketing bedeutet dabei mehr als Werbung. Es stellt ein planmäßiges Suchen und frühzeitiges Aufspüren der möglichen Marktchancen dar. Marketing stellt die Verbindung zwischen Angebot und Nachfrage her.

#### 4.10 Kapitalbedarf

Wie viel Geld brauchen Sie für Ihre Unternehmensgründung? Wie hoch ist Ihr Kapital- bzw. Finanzierungsbedarf? Überlegen Sie genau, denn eine gute Finanzierung ist die Basis für den erfolgreichen und sicheren Aufbau Ihres Unternehmens. Sprechen Sie in allen Geldangelegenheiten unbedingt mit Ihrem Berater (auch mit der Kammer und insbesondere mit Ihrer Bank)!

##### Ermitteln Sie zunächst die Höhe der notwendigen Investitionen:

- Wie viel Geld brauchen Sie langfristig (z.B. für Grundstück, Gebäude, Maschinen, Fahrzeuge etc.)?
- Wie viel Geld brauchen Sie kurz- und mittelfristig (z.B. für die Einrichtung des ersten Material- und Warenlagers, für Außenstände und besondere Belastungen in der Gründungsphase)?
- Planen Sie eine finanzielle Reserve für Unvorhergesehenes ein!



**Investitionen zur Herstellung der Leistungsbereitschaft:**

Grundstück	i.H.v	€
Gebäude	i.H.v	€
Umbaumaßnahmen	i.H.v	€
Maschinen, Geräte	i.H.v	€
Geschäfts- bzw. Ladeneinrichtung	i.H.v	€
Fahrzeug	LH.v	€
Reserve für Folgeinvestitionen und Unvorhergesehenes	i.H.v	€
<b>Gesamt</b>	<b>i.H.v</b>	<b>€</b>

**Für die Leistungserstellung notwendiger Kapitalbedarf:**

Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	i.H.v	€
Unfertige Erzeugnisse bzw. Leistungen	LH.v	€
Fertige Erzeugnisse und Waren	i.H.v	€
Forderungen/Außenstände	i.H.v	€
Reserve für besondere Belastung in der Anlaufphase	i.H.v	€
<b>Gesamt</b>	<b>i.H.v</b>	<b>€</b>

**Gründungskosten**

Beratungen	i.H.v	€
Anmeldungen/Genehmigungen	LH.v	€
Eintragung ins Handelsregister	i.H.v	€
Notar	i.H.v	€
<b>Gesamt</b>	<b>i.H.v</b>	<b>€</b>

**Kapitaldienst**

Zins- und Tilgungskosten	i.H.v	€
Privatentnahmen	i.H.v	€
<b>Gesamter Kapitalbedarf</b>	<b>i.H.v</b>	<b>€</b>

**4.11 Liquiditätsplanung**

Der Liquiditätsplan verschafft Ihnen einen Überblick über Ihre monatlichen Zahlungseingänge und Zahlungsausgänge. Das Prinzip einer Liquiditätsplanung ist ganz einfach.

Erfassen Sie Zeitpunkt und Höhe Ihrer anfallenden Ein- und Auszahlungen. Liquide bleiben Sie nur, wenn für jeden Zeitraum die Summe Ihrer Einzahlungen höher als die Summe Ihrer Auszahlungen ist. Stellen Sie fest, dass Sie zum Beispiel in der Anlaufphase mehr Auszahlungen als Einzahlungen haben, müssen Sie diese fehlende Liquidität in Ihrem Finanzierungsplan berücksichtigen.

**Achten Sie insbesondere auf folgendes:**

- Sind Ihre Ausgaben stets niedriger als Ihre Einnahmen?
- Wie viele Tage oder Wochen bleiben Ihnen, um die anstehenden Rechnungen Ihrer Lieferanten zu bezahlen?
- Wann können Sie Ihren Kunden Rechnungen stellen?
- Wann können Sie tatsächlich mit Zahlungseingängen rechnen?
- Wie hoch ist Ihre – monatliche oder quartalsweise – Zahllast (Umsatzsteuer minus Vorsteuer), die an das Finanzamt abgeführt werden muss?

**4.12 Rentabilitätsplanung**

Mit der Rentabilitätsvorschau erhalten Sie die erste Antwort darauf, ob am Ende des ersten Geschäftsjahres ein Plus oder ein Minus unter dem Strich steht.

In der Regel wird eine Rentabilitätsvorschau für die ersten drei Geschäftsjahre aufgestellt. Sie müssen ganz sicher davon ausgehen, dass die Zahlen nicht hundertprozentig sind, da Sie mit Planzahlen arbeiten. Auch Ihre künftigen Kapitalgeber (Banken) können keine Voraussagen treffen, ob diese Planung eintrifft. Deshalb planen Sie besser zurückhaltend in die Zukunft! Ein geplanter Verlust im ersten Geschäftsjahr heißt nicht gleich das Aus für Ihre Gründung. Sollten Sie allerdings im dritten Geschäftsjahr immer noch einen Verlust erzielen, werden Sie nachdenklich!

Den Gewinn bzw. Verlust errechnen Sie, indem Sie alle anfallenden Ausgaben eines Geschäftsjahres von den Einnahmen abziehen.





## 5. DIE FINANZIERUNG DER EXISTENZGRÜNDUNG

Erfahrungsgemäß erfordert die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit in der überwiegenden Zahl der Fälle eine anfängliche Investition - seien es nun Sachinvestitionen wie Maschinen oder Fahrzeuge oder Betriebsmittel wie Warenlager oder Markterschließungskosten. Das für diese Investitionen notwendige Kapital können Existenzgründerinnen und Existenzgründer jedoch nur im absoluten Ausnahmefall aus vorhandenen Eigenmitteln decken - nicht jeder hat schließlich in jungen Jahren schon ein Vermögen angespart oder eine große Erbschaft angetreten. Deshalb ist es heute der Regelfall, dass ein Gründungsvorhaben - oft sogar zum überwiegenden Teil - mit Fremdkapital finanziert wird. Doch was ist das und vor allem: wo kommt dieses Fremdkapital idealerweise her?

### Finanzierung durch die Hausbank

Der erste Weg bei der Kapitalsuche führt oft zu einer Bank. Einige Kreditinstitute haben besondere Angebote oder Beratungszentren für Gründerinnen und Gründer eingerichtet. Die Banken knüpfen ihre Kreditentscheidung in erster Linie daran, dass sie Ihr Konzept für plausibel erachten und das Risiko der Kreditvergabe durch Sicherheiten abgedeckt werden kann. Dabei prüfen die Kreditbearbeiter nicht nur Geschäftsidee, Marktpotenzial und Sorgfalt der Planung, sondern auch Ihre persönliche Kompetenz als Unternehmer,

Ihre Motivation, Kreativität und Überzeugungsfähigkeit. Aber auch Ihre Stärke in schwierigen Situationen und Ihr Umgang mit Geld können wichtige Kriterien sein.

Unter rein marktwirtschaftlichen Bedingungen sind Gründungsfinanzierungen problembehaftet. Sie bergen ein relativ hohes Risiko für die Bank, da der Anteil an Insolvenzen gerade unter jungen Unternehmen hoch ist und die Gründerinnen und Gründer in der Regel keine ausreichenden Sicherheiten vorweisen können, die das Risiko absichern. Aus diesem Grund werden die Zinssätze mit Risikoaufschlägen versehen. Dies wiederum macht die Bankfinanzierung für die Gründerinnen und Gründern nicht besonders attraktiv, da die finanzielle Belastung in der Anfangsphase zu hoch wird.

Aus diesem Grund gibt es für Existenzgründungen eine Reihe öffentlicher Förderprogramme, die den Zweck haben, das Risiko der Banken aufgrund mangelnder Sicherheiten bei der Finanzierung von Gründungen zu mindern und durch z.B. Zinssubventionen und befristete Tilgungsaussetzungen die Belastungen der Gründerinnen und Gründer in der Anfangsphase zu verringern. Daneben gibt es z. B. Zuschüsse für bestimmte Investitionen oder Forschungs- und Entwicklungsmaßnahmen. Bei der geplanten Inanspruchnahme von Fördermitteln sind einige Besonderheiten zu beachten.

Ausschlaggebend können hier zum Beispiel der Standort des zu gründenden Unternehmens oder auch die Branche sein. Zudem ist zu beachten, dass Fördermittel in der Regel vor Beginn des Vorhabens zu beantragen sind.

### Förderprogramme für Existenzgründer von der Investitionsbank Berlin (IBB)

Für Unternehmen in der Gründungsphase hält die IBB vielfältige Angebote bereit. Die Förderprogramme unterstützen junge Berliner Unternehmen mit individuell zugeschnittenen Darlehen.

**Berlin Kredit:** Gefördert werden Existenzgründungen und bestehende Unternehmen bei der Finanzierung von Betriebsmitteln und Investitionen. Bei einer flexiblen Laufzeit können Grundstücke, Maschinen, das Warenlager sowie eine Firmenübernahme finanziert werden. Auch für eine Auftragsvorfinanzierung ist das Programm nutzbar.

**Berlin Start:** Für Unternehmensgründungen und für Investitionen in den ersten drei Jahren der Selbstständigkeit kann ein Betrag von bis zu 100.000,00 € für die Finanzierung von Betriebsmitteln und Warenlager, aber auch für Betriebsübernahmen beantragt werden. Die Laufzeit beträgt 6 - 10 Jahre. Grundsätzlich wird Berlin Start in Verbindung mit einer Bürgschaft der BBB Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg GmbH vergeben, um die Erbringung eigener Sicherheiten zu erleichtern.



**Mikrokredit aus dem KMU-Fonds:** Zur Mitfinanzierung von Existenzgründung und Existenzfestigung, Betriebserweiterung und Betriebsübernahme, aber auch zur Vorfinanzierung von konkreten Aufträgen kann ein Kredit in Höhe von bis zu 25.000,00 € mit einer Laufzeit von 5 Jahren (die ersten 6 Monate tilgungsfrei) beantragt werden. Die Kreditvergabe erfolgt im vereinfachten Antragsverfahren und strebt eine deutlich schnellere Kreditentscheidung an.

Zur Antragstellung und Bewilligung der Fördermittel der IBB gelten unterschiedliche Voraussetzungen und Verfahren. Die Details zu den drei Beispielen entnehmen Sie der Homepage der IBB: [www.ibb.de/gruenden](http://www.ibb.de/gruenden).

Grundsätzlich ist zu beachten, dass Sie die Darlehen in der Regel vor Beginn Ihres Vorhabens beantragen müssen. Ob ein Förderprogramm das Richtige für Sie und Ihr Vorhaben ist, welche Kombinationen und Alternativen es gibt und ob Sie besondere Varianten in Anspruch nehmen können, erfahren Sie in einem persönlichen Gespräch. Ein individuelles Beratungsgespräch mit der Kundenberatung Wirtschaftsförderung der IBB können Sie über die Hotline der IBB (030/2125-4747) vereinbaren.

An jedem 1. Donnerstag im Monat von 14:00 bis 16:00 können Sie sich zudem in einer Informationsveranstaltung einen Überblick über relevante Programme und das Antragsverfahren verschaffen. Bitte melden Sie sich hierzu per Telefon unter 030/2125 4747 oder per E-Mail unter [kundenberatung.wirtschaft@ibb.de](mailto:kundenberatung.wirtschaft@ibb.de) an.

#### **Förderprogramme für Existenzgründer von der KfW-Bankengruppe**

Nahezu sämtliche bundesweiten staatlichen Förderprogramme werden in Deutschland über die bundeseigene KfW Bankengruppe mit Sitz in Frankfurt vergeben. Dabei ist es unerheblich, ob es sich beispielsweise um Förderungen für erneuerbare Energien, um Förderungen für den privaten Wohnungsbau oder eben um Förderungen für den Mittelstand bzw. für Existenzgründungen handelt. Letztere Förderprogramme werden von der KfW Mittelstandsbank vergeben. Wie bereits erwähnt liegen die Vorteile dabei in einem sehr niedrigen Zinssatz sowie in der Möglichkeit, bestimmte Förderprogramme auch ohne die banküblichen Sicherheiten in Anspruch nehmen zu können. Ausführliche Informationen über die einzelnen Kreditprogramme sowie über deren Konditionen können Sie direkt bei der KfW Mittelstandsbank im Internet abrufen, und zwar unter der Adresse [www.kfw-mittelstandsbank.de](http://www.kfw-mittelstandsbank.de). Als Existenzgründerin und Existenzgründer sind für Sie insbesondere diese Programme interessant.

**KfW-StartGeld:** Mit dem KfW-StartGeld können Sie Investitionen und Betriebsmittel bei Existenzgründungen in Deutschland finanzieren. Sie profitieren von diesem Programm als Existenzgründer, Freiberufler oder kleines Unternehmen, wenn Sie weniger als 3 Jahre am Markt tätig sind und Ihr Finanzierungsbedarf für Investitionen und Betriebsmittel 50.000 Euro nicht übersteigt. Auch Festigungsmaßnahmen werden innerhalb von 3 Jahren nach Aufnahme Ihrer Geschäftstätigkeit gefördert.

Merkmale:

- 100 % Finanzierung
- 80 % Haftungsfreistellung Ihrer Bank erleichtert den Zugang zu einem Darlehen
- tilgungsfreie Anlaufzeit
- Förderung auch für einen Nebenerwerb, wenn er mittelfristig zum Haupterwerb wird
- vorzeitige Tilgung jederzeit kostenfrei möglich

**KfW-Unternehmerkredit:** Mit dem KfW-Unternehmerkredit können Sie Investitionen und Betriebsmittel finanzieren oder gleichen vorübergehende Liquiditätsgapen aus. Auch die Finanzierung von Existenzgründungen ist möglich. Voraussetzung ist, dass Ihre Vorhaben nachhaltige Erfolge erwarten lassen. Dafür erhalten Sie Fremdkapital zu vergünstigten Zinssätzen.

Merkmale:

- besonders günstiger Zinssatz für kleine und mittlere Unternehmen
- bis zu 20 Jahre Zinsbindung
- 50 % Haftungsfreistellung Ihrer Bank
- kombinierbar mit anderen KfW-Programmen und öffentlichen Fördermitteln

**ERP-Regionalförderprogramm:** Von diesem Programm profitieren Sie als Existenzgründer, als in- und ausländisches Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft oder als Freiberufler. Ihr Unternehmen befindet sich mehrheitlich in Privatbesitz und erfüllt die Kriterien der EU-Kommission für kleine und mittlere Unternehmen (KMU).

Merkmale:

- attraktive Festzinssätze mit 10 Jahren Zinsbindung
- besonders günstiger Zinssatz für kleine Unternehmen (KU)
- lange Laufzeiten bis zu 20 Jahre mit bis zu 5 tilgungsfreien Anlaufjahren
- kombinierbar mit anderen Fördermitteln

Wichtig bei der Beantragung der Programme der KfW Mittelstandsbank ist, dass diese ausschließlich über die regulären Geschäftsbanken vergeben werden. Wenn Sie also einen Kredit der KfW Mittelstandsbank beantragen möchten, müssen Sie dies bei Ihrer Hausbank tun.

Für alle Programme gilt, dass die Anträge bei der Hausbank gestellt werden müssen, bevor Sie investieren.

**Mikrokreditfond:** Bei der GLS Bank können Existenzgründer Mikrokredite aufnehmen. Die Betreuung erfolgt dann durch ein Mikrofinanzinstitut nach Wahl. Diese bieten unterschiedliche inhaltliche Schwerpunkte und auch verschiedene Sprachkenntnisse an. Zielgruppe sind kleine und junge Unternehmen, die von ihrer Hausbank keinen Kredit erhalten. Dazu zählen insbesondere Existenzgründer mit Migrationshintergrund und Frauen.

Merkmale:

- Kurze Laufzeiten: maximal 3 Jahre
- Kleinstbeträge, nach ersten erfolgreichen Rückzahlungen bis max. 20.000€
- Keine Gebühren
- Sondertilgung möglich
- 100% Auszahlungsbetrag

#### Finanzielle Unterstützungen durch die Arbeitsagenturen bzw. Jobcenter

Sofern Sie vor ihrer Existenzgründung arbeitslos waren, unterstützt Sie auch die Arbeitsagentur (für Arbeitslosengeld I - Empfänger/innen) bzw. die Jobcenter (für Arbeitslosengeld II - Empfänger/innen) bei Ihrem Gründungsvorhaben. Dem/der zuständigen Fallmanager/in müssen Sie eine Stellungnahme einer fachkundigen Stelle zum Gründungsvorhaben (Tragfähigkeitsbescheinigung) sowie den Nachweis der persönlichen Kenntnisse und Fähigkeiten vorlegen. Arbeitslosengeld I-Empfänger/innen können einen **Gründerzuschuss** beantragen.

Voraussetzung ist, dass der Anspruch auf Arbeitslosengeld I noch für mindestens 90 Tage besteht (Datum der Antragsstellung). Die Höhe des bisher geleisteten Betrags wird für einen Zeitraum von 9 Monaten weiterhin geleistet, hinzu kommt eine Pauschale in Höhe von monatlich 300 €, die für die soziale Absicherung verwendet werden soll. Für weitere sechs Monate kann danach nur noch die Pauschale von monatlich 300 € beantragt werden.

Arbeitslosengeld II-Empfänger/innen können **Einstiegsgeld** beantragen. Die Höhe des Arbeitslosengeldes II wird weiterhin gezahlt, zuzüglich 50% dieser Regelleistung + 10% für jedes weitere Mitglied der Bedarfsgemeinschaft. Die Dauer der Förderung beträgt normalerweise 12 Monate, eine Verlängerung um weitere 12 Monate ist jedoch möglich. Der Anspruch erlischt, wenn der Empfänger nicht mehr als hilfsbedürftig eingestuft wird. Über die genaueren Konditionen und Antragsvoraussetzungen informiert Sie Ihre zuständige Arbeitsagentur bzw. Ihr

Jobcenter. Bitte beachten Sie, dass Sie zunächst mit Ihrem/Ihrer Fallmanager/in reden, bevor Sie Ihr Gewerbe anmelden!

#### Beteiligungsfinanzierungen

Gerade innovative und technologieorientierte Unternehmen benötigen für Gründung und Wachstum häufig Beteiligungskapital. Das bedeutet, dass ein Investor, der von Ihrer Geschäftsidee überzeugt ist, einen Anteil an Ihrem Unternehmen erwirbt. Andere gebräuchliche Begriffe sind Venture Capital, Wagnis- oder Risikokapital. Besonders interessant für Gründer sind Venture-Capital-Gesellschaften, die sich im Bereich der Frühphasenfinanzierung (Seed-Stage, Start-up) engagieren. Venture-Capital-Geber investieren nur in Unternehmen, die ein hohes Wachstumspotenzial haben. Erwartet wird, dass sich der Wert Ihres Unternehmens und damit die Beteiligung des Investors im Jahr um 20-50% steigert. Ziel von Eigenkapitalgebern ist es, nach 3-5 Jahren die Anteile an Ihrem Unternehmen möglichst gewinnbringend zu verkaufen, an z. B. die Gründer selbst, an andere Investoren oder Unternehmen oder im Rahmen eines Börsengangs. Für einige Vorhaben ist Beteiligungskapital die einzig sinnvolle Möglichkeit, Kapital für Gründung und Wachstum zu akquirieren. Sie vermeiden, sich selbst hoch zu verschulden, da der Investor sein Risiko als Miteigentümer selbst trägt. Liquiditätsbelastende Zins- und Tilgungszahlungen entfallen. Die Gegenleistung des Gründers ist die Abgabe eines Anteils am Unternehmen. Das bedeutet auch, dem neuen Partner gewisse Informations- und Mitbestimmungsrechte einzuräumen.

#### Gründungsinformationen im Netz

Die wichtigsten Informationen, die Existenzgründerinnen und -gründer brauchen, sind auch im Internet zu finden. Zu empfehlen ist die Seite des Bundesministeriums für Wirtschaft mit allgemeingültigen Informationen zu Rechtsfragen, Businessplan, Finanzierung und vielen Checklisten und Unterstützungstools ([www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)).

Berlinspezifische Informationen sind auf der Seite [www.gruenden-in-berlin.de](http://www.gruenden-in-berlin.de) zu finden. Die branchenspezifischen Informationen, die hier zu finden sind, werden durch umfangreiche Datenbanken zu Berliner Beratungsangeboten sowie Veranstaltungshinweisen ergänzt. Nichtdeutsche Gründerinnen und Gründer können Angebote in ihrer Sprache suchen und werden auf Institutionen und Veranstaltungen hingewiesen, die ihre speziellen Fragestellungen beantworten können.

Informationen zu den Deutschen Gründer- und Unternehmertagen finden Sie unter [www.degut.de](http://www.degut.de). Hier finden Sie alle relevanten Informationen über die Existenzgründermesse degut. Existenzgründer können hier Seminare und Workshops besuchen, sich mit anderen Existenzgründern austauschen oder von der Erfahrung vieler Berater und erfolgreichen Unternehmen profitieren.



## 6.1 Anschriften wirtschaftsnaher Organisationen und Institutionen

### BBB Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg GmbH

Schillstraße 9  
10785 Berlin  
Tel.: 030 / 31 10 04-0  
Fax: 030 / 31 10 04-55  
www.buergschaftsbank-berlin.de

### Berliner Anwaltsverein

Littenstraße 11  
10179 Berlin  
Tel.: 030 / 251-3846  
Fax: 030 / 251-3263  
E-Mail: mail@berliner-anwaltsverein.de  
www.anwaltsverein.de

### Berliner Volkshochschulen

www.vhs-berlin.de

### Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie Förderberatung

Scharnhorststraße 34-37  
10115 Berlin  
Tel.: 01888 / 615 76 49/615 76 55  
Fax: 01888 / 615 70 33  
E-Mail: foerderberatung@bmwa.bund.de  
**Förderdatenbank im Internet:**  
http://db.bmwi.de  
www.bmwi.de  
www.existenzgruender.de  
in Türkisch, Englisch, Französisch & Russisch

### Deutscher Franchise-Verband

Luisenstraße 41  
10117 Berlin  
Tel.: 030 / 27 89 02-0  
Fax: 030 / 27 89 02-15  
E-Mail: info@dfv-franchise.de  
www.dfv-franchise.de

### EA - Einheitlicher Ansprechpartner

Informationen, Beratung und Unterstützung  
bei Verwaltungsverfahren aus einer Hand  
Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie  
und Frauen  
www.ea.berlin.de

### ExistenzGründer-Institut Berlin e. V.

Oranienburger Straße 27  
10117 Berlin  
Tel.: 030 / 44 09 800  
www.existenzgruender-institut.de

### Handelsverband Berlin-Brandenburg e. V.

Mehringdamm 48  
10961 Berlin  
Tel.: 030 / 881 77 38  
Fax: 030 / 881 1865  
E-Mail: info@hbb-ev.de

### Handwerkskammer Berlin

Blücherstraße 68  
Mehringdamm 15  
10961 Berlin  
Tel.: 030/25 90 34 67  
Fax: 030/25 90 34 68  
E-Mail: info@hwk-berlin.de  
www.hwk-berlin.de

### Investitionsbank Berlin (IBB)

**Kundenberatung Wirtschaft**  
Bundesallee 210  
10719 Berlin  
Tel.: 030 / 2125-4747  
Fax: 030 / 2125-3322  
E-Mail: kundenberatung.wirtschaft@ibb.de

### IBB Beteiligungsgesellschaft mbH

Bundesallee 171  
10715 Berlin  
Tel.: 030 / 2125-3201  
Fax: 030 / 2125-3202  
www.ibb-bet.de

### Industrie- und Handelskammer zu Berlin

Fasanenstraße 85  
10623 Berlin  
Tel.: 030 / 31510-0  
Fax: 030 / 31510-116  
E-Mail: service@berlin.ihk.de  
www.berlin.ihk24.de

### KfW Kreditanstalt für Wiederaufbau Niederlassung Berlin

Charlottenstraße 33/33 A  
10117 Berlin  
Beratungszentrum: Behrenstrasse 31  
10117 Berlin  
Tel.: 030 / 20264-5050  
Fax: 030 / 20264-5445  
E-Mail: info@kfw.de  
www.kfw.de

### Senatsverwaltung für Stadtentwicklung

Württembergische Straße 6  
10707 Berlin  
Tel.: 030 / 90205-555  
Fax: 030 / 0205-264  
E-Mail: info-center@senstadt.berlin.de  
www.stadtentwicklung.berlin.de

### Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Frauen

Martin-Luther-Straße 105  
10825 Berlin  
Tel.: 030 / 9013-0  
www.berlin.de/sen/wtf  
**Existenzgründer-Telefon:**  
030 / 9013-8444  
E-Mail: ursula.mukhtar@senwtf.berlin.de  
www.gruenden-in-berlin.de

### Steuerberaterkammer Berlin

Wichmannstr. 6  
10787 Berlin  
Tel.: 030 / 8892 61-0  
Fax: 030 / 8892 61-10  
E-Mail: info@stbkammer-berlin.de  
www.stbkammer-berlin.de

### TD-IHK Türkisch-Deutsche Industrie- und Handelskammer

**Ludwig Erhard Haus**  
Fasanenstraße 85  
10623 Berlin  
Tel.: 030 / 31 51 73 88-0  
Fax: 030 / 31 51 73 88-9  
E-Mail: info@td-ihk.de  
www.td-ihk.de

### TCC Technologie-Coaching-Center GmbH

Bundesallee 210  
10719 Berlin  
Tel.: 030 / 46 78 28-0  
Fax: 030 / 46 78 28-23  
E-Mail: info@tcc-berlin.de  
www.tcc-berlin.de

### Weiterbildungsdatenbank Berlin Informationsbüro

Neue Schönhauser Straße 10  
10178 Berlin  
Tel.: 030 / 283 84-239  
Fax: 030 / 283 84-240  
E-Mail: info@wbd-berlin.de  
www.wbd-berlin.de

## 6.2 Anschriften und Selbstdarstellungen der ethnischen Community



### BWK Bildungswerk in Kreuzberg GmbH

Cuvrystraße 34  
10997 Berlin  
Tel.: 030 / 61 79 29-0  
E-Mail: kontakt@bwk-berlin.de  
www.bwk-berlin.de

Das BWK Bildungswerk in Kreuzberg versteht sich als Dienstleister in allen Fragen der beruflichen Aus- und Weiterbildung. Schwerpunkt des Angebots bilden die Berufsvorbereitung und Berufsausbildung für sozial benachteiligte Jugendliche einerseits – Weiterbildung und Umschulungen für Erwachsene andererseits. Darüber hinaus engagiert sich das BWK in zahlreichen internationalen Projekten und baut die daraus entstandenen Partnerschaften laufend aus. Die interkulturelle Kompetenz des BWK findet ihren Einsatz auch in integrationsfördernden Bildungsangeboten. Teilnehmern mit migrationsbedingten Sprachdefiziten bietet das BWK seit über 25 Jahren überdurchschnittliche Erfolgchancen. Das BWK stellt an seine Arbeit höchste qualitative Ansprüche. Somit ist es seit vielen Jahren verlässlicher Partner der Bundesagentur für Arbeit und anderen Institutionen. Das Unternehmen ist nach DIN EN ISO 9001 und AZWV zertifiziert. Zur Zeit nehmen rund 950 Jugendliche und Erwachsene an den Lehrgängen teil, welche von etwa 130 Mitarbeiter/innen betreut werden. Das BWK verfügt über insgesamt 7.000 Quadratmeter große Werkstätten und Ausbildungsräume, welche auch von der IHK und den Handwerkskammern für Abschlussprüfungen genutzt werden. Um praxisnah ausbilden zu können, bietet das BWK preiswerte und gute weitere Dienstleistungen, so z. B. Catering- und Veranstaltungsservice, Metallbau und Friseurdienstleistungen.



### Polnischer Sozialrat e.V. Oranienstraße 34

10999 Berlin  
Tel.: 030 / 615 17 17  
E-Mail: polskarada@arcor.de  
www.polskarada.de

Der Polnische Sozialrat e.V. wurde 1982 auf Initiative der polnischen Immigranten als soziale Dachorganisation der polnischen Vereine in Berlin gegründet. Er ist heute eine der wichtigsten sozialen Selbstorganisationen der polnischen Migranten in Deutschland. Die zentrale Aufgabe besteht darin, Beratung und individuelle Hilfeleistung für in Berlin lebende Migranten mit polnischem Hintergrund anzubieten, was pro Jahr von weit mehr als 6000 Besuchern in Berlin und von sehr vielen Hilfesuchenden aus der gesamten Bundesrepublik in Anspruch genommen wird.

Gegenwärtig spielen die Probleme der Neuzuwanderer (Existenzgründung, Arbeitsrecht, Schulden, Familiennachzug usw.) eine besondere Rolle. Ebenso hat die Seniorenpro-

blematik in den letzten Jahren zugenommen, genauso wie die Probleme der wachsenden Gruppe der Roma aus Polen.

#### Arbeitsinstrumente:

- Soziale Beratung in Deutschland lebender Polen
- Organisation kultureller Veranstaltungen Unterstützung und Organisation von Selbsthilfegruppen
- Förderung von Kindern, Jugendlichen und Familien
- Unterstützung karitativer Organisationen und bedürftiger Personen in Polen
- Die Unterhaltung einer Beratungsstelle u.a. zu aufenthalts- oder arbeitsrechtlichen Problemen, Überschuldung, Mietproblemen. Die Förderung der Arbeit von Selbsthilfegruppen für Menschen in psychischen, sozialen und rechtlichen Krisensituationen. Familienberatung
- Beratung zum Thema Existenzgründung



### Türkisch-Deutsche Industrie- und Handelskammer (TD-IHK)

Opladener Str. 8  
50679 Köln  
Tel.: 0221 / 540 22 00  
E-Mail: info@td-ihk.de  
www.td-ihk.de

Die Türkisch-Deutsche Industrie- und Handelskammer (TD-IHK) stärkt die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der Türkei und Deutschland, hilft deutschen Unternehmen bei Geschäftsbeziehungen in der Türkei und ebnet türkischen Unternehmen den Weg nach Deutschland. Sie wurde am 22. Oktober 2003 in Kooperation des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) und der Türkischen Kammern- und Börsenunion (TOBB) in Köln gegründet. 2009 eröffnete die Kammer ihr Hauptstadtbüro im Ludwig-Ehrhard-Haus der IHK Berlin.

Ziel der Arbeit der TD-IHK ist es, die Wirtschafts-, Handels-, Industrie- und Dienstleistungsbeziehungen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Republik Türkei zu fördern. Dabei nimmt die TD-IHK eine Brückenfunktion zwischen den Ländern ein und fungiert als Plattform und Moderator zwischen den Märkten. Die TD-IHK zählt derzeit mehr als 400 Mitglieder aus der Türkei und Deutschland. Darunter sind sowohl Global Player als auch mittelständische und kleine Betriebe, Kammern, Wirtschaftsförderungs- und Messegesellschaften zu finden.

Die TD-IHK hat sich in den vergangenen sechs Jahren zum Sprachrohr der bilateralen Wirtschaft entwickelt. In dieser Funktion – vertreten durch einzelne Vorstandsmitglieder – wird die TD-IHK häufig in beratender Position zu verschiedensten Projekten beider Regierungen hinzugezogen.

Sie unterstützt die unterschiedlichsten Gremien und Institutionen in allen Fragen der bilateralen Wirtschaft, von Integrations- und Migrations-

themen bis hin zu Fragen der Ausbildung, Weiterbildung und Akademisierung. Mit einem besonderen Engagement im Bereich der Bildung und Ausbildung übernimmt die TD-IHK zudem gesellschaftspolitische Verantwortung.

Der gewählte Vorstand der TD-IHK besteht aus insgesamt fünf türkischen und fünf deutschen Vorstandsmitgliedern sowie sechs Stellvertretern. Die Geschäftsführung der Kammer leitet die Geschäfte.



### Vereinigung der Vietnamesen in Berlin und Brandenburg e. V.

Sewanstraße 43  
10319 Berlin  
Tel. & Fax: 030 / 54 111 77 oder 030 / 54 979 963  
E-Mail: n.viet-berlin@gmx.de  
Homepage: www.viet-bb.de

Die Vereinigung der Vietnamesen in Berlin und Brandenburg wurde am 24.01.1992 in Berlin gegründet und am 03.02.1992 im Vereinsregister beim Amtsgericht Charlottenburg eingetragen. In den ersten Jahren setzte sie sich für das Bleiberecht und einen dauerhaften Aufenthalt der ehemaligen DDR-VertragsarbeiterInnen ein. Nach dem erfolgreichen Kampf für das Bleiberecht stellt sich die Vereinigung seit 1993 die Aufgabe, aktiv am Integrationsprozess der vietnamesischen MigrantInnen in die deutsche Gesellschaft mitzuwirken. Von daher verstehen wir uns als erste Anlaufstelle zur Bewältigung von Alltagsproblemen und der Lösung schwieriger Aufgaben.

Die Vereinigung bietet Beratung, Unterstützung und Hilfe auf den verschiedensten Gebieten an z.B.: Aufenthaltsgenehmigung, Suche nach Arbeit und Wohnung, Anspruch auf Sozialleistungen, Arbeitslosengeld, Renten, Sozial- und Krankenversicherung, Kita und Schule, bei Problemen in der Familie usw. sowie Übersetzung von behördlichen Briefen, Ausfüllen von Formularen, Erfassen (Verstehen) und Schreiben von Briefen an Ämter und Behörden...

Zur Zeit sind wir Träger von zwei Projekten:

1. "Soziokulturelles Nachbarschaftszentrum für vietnamesische Familie und Jugendlichen" (seit 2002 vom Berliner Senat gefördert)
2. „Begegnungstätte für alte und junge vietnamesische MigrantInnen“ (seit 2007 vom Bezirksamt Lichtenberg gefördert)

Die Vereinigung der Vietnamesen ist seit ihrem Bestehen wirklich „ein gemeinsames Dach“ für verschiedene Interessengruppen geworden (z.B. Fußballclub „Hauptsache Spaß“ 40 plus, Fußballjugendmannschaften, Volleyball- und Fußballmannschaften, Tischtennisclub, Frauenclub, Elternbeirat, Tanz- und Gesangsgruppen, Seniorenclub...). Sie ist ein beliebter Ort/Treffpunkt für die in Berlin lebenden Vietnamesen. Die Vereinigung mit ihrem Standort in der KULTschule ist eine bekannte Adresse für viele Institutionen und Organisationen, mit denen wir zusammenarbeiten bzw. kooperieren und natürlich auch für die Privatpersonen, die sich für die Belange der vietnamesischen MigrantInnen interessieren.



### Deutsch-Arabische unabhängige Gemeinde e.V.

DAUG  
Boddinstr.66  
12053 Berlin  
Tel: 030 / 56 82 59 72  
Fax: 030 / 56 82 59 73

DAUG  
Kirchhofstraße 12  
12053 Berlin  
Tel: 030 / 47 595 777  
Fax: 030 / 69 80 70 729

E-Mail: daug2006@web.de  
www.daug-berlin.de

Die Deutsch-Arabische unabhängige Gemeinde e.V. ist eine demokratische Organisation, die 2006 in Berlin-Neukölln gegründet wurde. Ziel der Arbeit des Vereines ist die Förderung der Verständigung zwischen den in Neukölln wohnenden arabischen Migranten und den Bürgern anderer Nationalitäten. Der Verein ist überparteilich und offen für die Religionen und Kulturen der Welt mit ihren verschiedenen Werten und Normen.

Die DAUG vertritt die Interessen aller Bewohner des Kiezes auf allen Ebenen. Der Verein ist aktiv in verschiedenen Gremien im Bezirk vertreten und arbeitet mit Schulen, Polizei, Bezirksverwaltung und Quartiersmanagement zusammen.

Die Entwicklung der Sprach- und Bildungsförderung und der Integrationsbereitschaft liegt dem Verein sehr am Herzen; er bietet einen hohen Standard in der Qualität der Beratung und Integration. Der Verein ist bestrebt, Chancen zu schaffen, um den Zugang zur deutschen Gesellschaft zu erleichtern. Die ehrenamtliche Tätigkeit seiner Mitarbeiter hat Vorbildscharakter und schafft Vertrauen.

Weiterhin beteiligt sich die DAUG an der Entwicklung und Umsetzung eines Jugendhilfeprojektes. Hierfür stellt der Verein „Schlüsselpersonen“ mit Zugang zu arabischen Familien.

Geschäftsführer des Vereins  
Jamal El-Moghrabi



### Initiative Selbstständiger Immigrantinnen e.V.

Kurfürstenstraße 126  
10785 Berlin  
Tel.: 030 / 611 33 36  
E-Mail: info@isi-ev.de  
www.isi-ev.de

Die „Initiative selbstständiger Immigrantinnen e.V.“ (ISI e.V.) hat sich 1990 als gemeinnütziger Trägerverein konstituiert. Seit 1991 fördert ISI e.V. Frauen unterschiedli-

cher ethnischer/nationaler Herkunft in Berlin in ihrem Wunsch nach Selbständigkeit.

ISI e.V. bietet durch das Projekt „Existenzgründung für Immigrantinnen“ (EFI) eine einzigartige Existenzgründungsmaßnahme in Berlin an, die sich speziell auf Immigrantinnen und Frauen mit Migrationshintergrund orientiert. Das Projekt unterstützt Immigrantinnen

- bei der Umsetzung eigener Geschäftsideen,
- auf ihrem Weg in die ökonomische Unabhängigkeit durch Arbeitsplatz,
- im Hinblick auf Weiterqualifizierung und persönliche Stärkung.

Schwerpunkt der Tätigkeit des Vereins bleibt die Unterstützung bei Existenzgründung. Mit dem Projekt „EFI“ qualifiziert und berät der Verein die Frauen im Vorfeld ihrer Selbständigkeit. Darüber hinaus bietet der Verein den Teilnehmerinnen bei Umsetzung ihrer Konzepte ein individuelles Coaching an.

In der Unterrichtung, Beratung und Begleitung von Frauen wird im Projekt immer wieder die besondere Situation der Teilnehmerinnen berücksichtigt. Dabei bereiten interkulturell geschulte Dozentinnen, die selbst Migrationshintergrund haben, die Gründungsinteressierten auf die lokale Wirtschaft und ihre „Spielregeln“ vor. Seit 19 Jahren wird ISI e.V. von der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Frauen und von der EU mit ESF-Mitteln gefördert.



### Zentralrat der Serben in Deutschland e.V.

Hauptstadtbüro Berlin  
Postfach 19 11 41

14001 Berlin  
Tel.: +49 (0) 30 / 30 83 94 32  
Fax: +49 (0) 30 / 30 83 94 31  
E-Mail: kontakt@zdsd.de  
www.zentralrat-der-serben.de

Als Organisation der zivilen Gesellschaft entwickelt der Zentralrat der Serben in Deutschland (ZSD) seine Aktivitäten auf Bundesebene. Der ZSD bildet eine Plattform der in Deutschland lebenden Serben unabhängig aus welchem Herkunftsland sie stammen. In seiner inhaltlichen Ausrichtung wendet sich der ZSD in seinen Aktivitäten vor allem dem Einwanderungsland zu. Die rund 700.000 serbischstämmigen Bürger bilden (nach den Türken) die zweitgrößte angeworbene Zuwanderergruppe in Deutschland. Als Angehörige einer der größten und ältesten Migratengruppen, möchten die Mitglieder des ZSD sich den Herausforderungen der Gegenwart und der Zukunft der Serben in Deutschland stellen.

Der ZSD erörtert die Situation der serbischen Diaspora, formuliert Positionen und entwickelt Lösungsvorschläge. Hierzu gehören u. A. Fragen der schulischen und beruflichen Ausbildung unter den serbischen Kindern, Probleme der Integration auf dem deutschen Arbeitsmarkt oder die Versorgung der alten und behinderten MigrantInnen. Dabei setzt sich der ZSD für den Erhalt der serbischen Sprache, der Kultur und der serbischen Tradition unter den serbischen Einwanderern in Deutschland ein und sieht dies als wesentliche

Voraussetzung zur Schaffung einer multikulturellen Gesellschaft an.

Im besonderen Fokus vom ZSD steht die Förderung der Fach- und Führungskräfte sowie des unternehmerischen Nachwuchses unter den serbischen MigrantInnen in Deutschland. Durch gezielte Förderung und Qualifikation des Nachwuchses soll den Geförderten zu einer größeren gesellschaftlichen Akzeptanz beholfen werden und der Integrationsprozess in die deutsche Gesellschaft hiermit unterstützen und vorangehen werden. Erfolgreiche serbische Unternehmer haben seit 2003 in Zusammenarbeit mit dem Berliner Senat und der Investitionsbank Berlin durch Tagesseminare mehrere hundert Existenzgründer aus Ost- und Südosteuropa ausgebildet und beraten. Ein wachsender Pool an muttersprachlichen Fachleuten aus Wirtschaft, Recht und Finanzen steht dem ZSD für die Beratung zur Verfügung.



### Integrationscollege Club Dialog e.V.

Lindower Straße 18  
13347 Berlin  
Tel.: 030 / 26 34 76 05  
E-Mail: equal@club-dialog.de  
www.club-dialog.de

Club Dialog e.V. ist ein Verein, der sich seit mehr als 20 Jahren für den deutsch-russischen Dialog und die Integration von insbesondere russischsprachigen Berlinern engagiert.

Der systematische Aufbau einer Integration fördernden Infrastruktur ist auf eine Vielzahl von Projekten in verschiedenen Beratungsbereichen, in der Jugendarbeit, Elternarbeit sowie Jugend- und Erwachsenenbildung gegründet.

Ausgehend von der Erkenntnis, dass Integration ohne den Zugang zu Arbeit und Bildung nur unvollkommen gelingt, bildete der Bereich Berufsberatung und -orientierung von Beginn an einen Schwerpunkt.

So werden unter dem Dach des Integrationscolleges Berufsberatung und -orientierung, weiterführende Kurse und Vermittlung für Erwachsene sowie für jugendliche Migranten angeboten. Mit hoher Qualität und langjähriger Erfahrung ist Club Dialog e.V. in diesem Tätigkeitsfeld nicht nur zu einem gefragten Angebotsträger für Russischsprachige, sondern auch für Menschen aus Ost- und Mitteleuropa geworden.



## *Wir bringen Ihre Gründung ins Rollen.*

Mit unseren maßgeschneiderten Finanzierungen stehen wir Ihnen beim Aufbau Ihres Unternehmens in Berlin zur Seite. Unsere Berater freuen sich auf ein Gespräch.

Sprechen Sie uns an:  
Telefon: 030 / 2125-4747  
E-Mail: [gruenden@ibb.de](mailto:gruenden@ibb.de)  
[www.ibb.de/gruenden](http://www.ibb.de/gruenden)

 **Investitionsbank  
Berlin**

Leistung für Berlin.

## Quellennachweis und Literaturempfehlungen

### **BBB Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg GmbH**

Gründerindex 2009,  
Nationalitätenvergleich. November 2009

### **Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie:**

Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbstständigkeit.  
35. überarbeitete Auflage. September 2010.

### **Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie:**

Publikationsreihe GründerZeiten – Nachrichten zur Existenzgründung und -sicherung.  
Referat Öffentlichkeitsarbeit Berlin,  
2007–2011 (wird laufend fortgesetzt).

### **Industrie- und Handelskammer zu Berlin:**

Industrie- und Handelskammer zu Berlin,  
Handwerkskammer Berlin  
Gründen in Berlin  
Das kleine 1x1 der Gründung  
Webversion Januar 2011  
<http://www.ihk-berlin.de/linkableblob/1215740/14./data/Existenzgruendungsbroschuere-data.pdf>

### **Investitionsbank Berlin (IBB):**

Förderfibel 2011/2012 – Der Ratgeber für Existenzgründungen, Unternehmen und Selbstständige. Berlin, April 2011  
Im Volltext verfügbar unter: [www.ibb.de](http://www.ibb.de)

### **Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Frauen:**

Info-Heft „Existenzgründung“  
Berlin, April 2010

## Impressum

### **Herausgeber**

BWK Bildungswerk in Kreuzberg GmbH im Auftrag der Investitionsbank Berlin

### **Gestaltung**

BEYS marketing & media GmbH

### **Fotos**

BWK Bildungswerk in Kreuzberg GmbH  
Kroatischer Weltkongress in Deutschland e.V.  
Integrationscollege Club Dialog e. V.

### **Druck**

X-Press Grafik und Druck GmbH

### **Auflage**

2.000 Exemplare, überarbeitete Auflage

### **Erscheinungsdatum**

Berlin, September 2011

Diese Informationsbroschüre ist aus der Seminarreihe „Beratungsveranstaltungen für Existenzgründerinnen und Existenzgründer nichtdeutscher Herkunft“, deren Konzipierer multikulturelle Berliner Institutionen waren, hervorgegangen. Die in dieser Broschüre veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Der Rechtsschutz gilt auch gegenüber Datenbanken und ähnlichen Einrichtungen. Kein Teil dieses Wegweisers darf – auch außerhalb der Grenzen des Urheberrechtsgesetzes – ohne schriftliche Genehmigung des Herausgebers in irgendeiner Form – durch Fotokopie, Mikrofilm oder andere Verfahren reproduziert oder in eine von Maschinen, insbesondere von Datenverarbeitungsanlagen verwendbare Sprache übertragen werden, es sei denn für den privaten und nichtkommerziellen Gebrauch.