

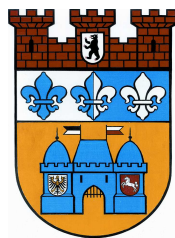


Foto: Dag Klimas

Basiswissen für Existenzgründerinnen und Existenzgründer

Autor: Andreas Lenski

3. überarbeitete und erweiterte Auflage – Stand: 09.04.2012



Bezirksamt Charlottenburg-Wilmersdorf von Berlin



1. Vorwort Reinhard Naumann, Bezirksbürgermeister Charlottenburg-Wilmersdorf von Berlin

Sehr geehrte Existenzgründerin, sehr geehrter Existenzgründer,

einer erfolgreichen Unternehmensgründung sollte erfahrungsgemäß immer ein sorgfältiges Planen und Informieren über die wesentlichen Erfolgsfaktoren vorausgehen. Sie als Gründerin bzw. als Gründer können den Anforderungen des Marktes nur gerecht werden, wenn Sie sich frühzeitig über das informieren, was auf Sie zu kommen kann und welchen Widrigkeiten Sie eventuell ausgesetzt sind, ehe Sie Ihre Geschäftsidee erfolgreich umgesetzt haben.

Die nun bereits dritte vorliegende, aktualisierte Auflage des Leitfadens „Basiswissen für Existenzgründerinnen und Existenzgründer“ möchte Sie hierbei unterstützen und Ihnen einen strukturierten Überblick über die wichtigsten Punkte geben, die Sie bei einer Unternehmensgründung zu beachten haben, angefangen mit Ihrer Entscheidung, sich mit einer von Ihnen entwickelten Geschäftsidee selbständig zu machen bis hin zu deren tatsächlichen Umsetzung.

Wie bereits in den früheren Auflagen bleibt „Basiswissen“ ein praxisorientierter Leitfaden, der Ihnen dabei helfen soll, die Anfangsprobleme einer Existenzgründung zu überwinden, indem er Ihnen komplexe Antworten auf vermeintlich einfache Fragen gibt, Ihnen Prüfungsschemata zur Verfügung stellt und Sie so in die Lage versetzen soll, Ihre Geschäftsidee erfolgreich umzusetzen.

Der Leitfaden stellt so eine wertvolle Ergänzung zur Arbeit der Wirtschaftsförderung des Bezirksamtes Charlottenburg - Wilmersdorf dar, von der Sie selbstverständlich bei Ihrer Existenzgründung beraten und betreut werden.

Dem Autor des Leitfadens, Herrn Andreas Lenski, seines Zeichens Finanzexperte und Bankfachmann, ist an dieser Stelle herzlich zu danken, dass er erneut mit seinem fundierten Fachwissen zur Erstellung dieser Broschüre beigetragen hat.

Der Leitfaden war ursprünglich anlässlich des Projekts „Gründungsberatung für Frauen“ verfasst worden. Dies erklärt, warum einzelne Passagen sich auf die besondere Situation der Frau in Familie und Berufswelt beziehen und sich der Autor für die weibliche Form der Anrede entschieden hat. Selbstverständlich beanspruchen die Ratschläge und Informationen in diesem Ratgeber allgemeine Geltung und richten sich daher auch an die männlichen Existenzgründer im Bezirk.

Mein besonderes Anliegen als Bürgermeister von Charlottenburg - Wilmersdorf ist es, dass Sie durch diesen Leitfaden informiert und zusätzlich motiviert werden, Ihren Traum von der Existenzgründung im Bezirk wahr werden zu lassen und damit zur weiteren wirtschaftlichen Entwicklung des Bezirks beitragen. Ich wünsche Ihnen viel Glück und Erfolg bei der Verwirklichung Ihrer Unternehmensgründung!



Reinhard Naumann

Bezirksbürgermeister

Inhaltsverzeichnis

1. Vorwort Reinhard Naumann, Bezirksbürgermeister Charlottenburg-Wilmersdorf von Berlin	2
2. Einleitung	7
3. Autor	7
4. Existenzgründung und persönliche Lebensumstände.....	8
4.1. Arbeitsmarktsituation/Arbeitslosigkeit	8
4.2. Neupositionierung	9
4.3. Familiäre Umstände.....	9
4.4. Selbstverwirklichung	9
5. Existenzgründung und Persönlichkeit.....	10
5.1. Persönliche Herausforderung.....	10
5.2. Stärken- und Schwächenprofil.....	10
6. Existenzgründung und Gründungsvorbereitungen	11
6.1. Marktanalyse	11
6.2. Produkte/Dienstleistungen	11
6.3. Kunden	12
6.4. Konkurrenz	12
6.5. Standortentscheidung.....	13
6.6. Branchenbeurteilung.....	13
6.6.1. <i>Kostenfreie Branchenbriefe</i>	13
6.6.2. <i>Branchenreports</i>	14
6.6.3. <i>Statistische Bundes- und Landesämter</i>	14
6.6.4. <i>Bundesbankstatistik</i>	14
6.6.5. <i>Insolvenzstatistik</i>	14
6.6.6. <i>Fertige Gründungskonzepte (Franchising)</i>	14
6.6.7. <i>Unternehmensnachfolge</i>	15
6.6.8. <i>Die sieben Sünden der Existenzgründung</i>	15
7. Existenzgründung und Rechtsformwahl.....	16
7.1. Gestaltungsziele.....	16
7.2. Gestaltungsumfeld	16
7.3. Rechtsformwahl im Unternehmen – Gestaltungsalternativen (Auswahl).....	16
7.3.1. <i>Einzelunternehmen</i>	16
7.3.2. <i>Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)</i>	17
7.3.3. <i>Partnerschaftsgesellschaften (PartnG)</i>	17
7.3.4. <i>Offene Handelsgesellschaft (OHG)</i>	17
7.3.5. <i>Kommanditgesellschaft (KG)</i>	17
7.3.6. <i>Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)</i>	17
7.3.7. <i>Unternehmergesellschaft (UG) – haftungsbeschränkt</i>	18
7.3.8. <i>Aktiengesellschaft (AG)</i>	18
7.3.9. <i>Limited (Ltd.)</i>	18
7.4. Rechtsformwahl – abschließende Bemerkungen	18
8. Existenzgründung -- Marketingkonzept und Vertriebsstrategien.....	19
8.1. Kundensegmentstrategie.....	19
8.2. Vertriebskanäle.....	20
8.3. Werbung	20
8.4. Vertriebs- und Verkaufsstrategien	21
8.5. Unterstützung	22
9. Existenzgründung und Businessplan.....	22
9.1. Zusammenfassung – Executive Summary	22

9.2.	Beschreibung des Existenzgründungsvorhabens (Produkt/Dienstleistung)	23
9.3.	Die Gründerin	23
9.4.	Die Marktanalyse	23
9.5.	Vertriebs- und Marketingplan	23
9.6.	Unternehmensorganisation und Personal	23
9.7.	Chancen und Risiken	24
9.8.	Finanzierung	24
9.8.1.	<i>Investitions- und Gesamtkapitalbedarfsplan</i>	24
9.8.2.	<i>Finanzierungsplan</i>	25
9.8.3.	<i>Ertragsvorausschau und Rentabilitätsplan</i>	26
9.8.4.	<i>Liquiditätsplan</i>	27
9.8.5.	<i>Private Lebenshaltung / Unternehmerinnenlohn</i>	28
9.9.	Ergänzende Unterlagen	28
9.9.1.	<i>Als Anlagen an den Businessplan fügen Sie bitten noch nachfolgende Unterlagen bei, diese können vorhabensbezogen abweichen:</i>	28
10.	Existenzgründung und Zuschüsse	29
10.1.	Gründercoaching Deutschland -	29
10.1.1.	<i>Fördervariante 1 – Unternehmen innerhalb von 5 Jahren nach Gründung</i>	29
10.1.2.	<i>Fördervariante 2 – Existenzgründer aus der Arbeitslosigkeit im 1. Jahr</i>	29
10.1.3.	<i>Coachingleistungen für die Vorgründerphase</i>	29
10.2.	Meistergründungsprämie	29
10.3.	Gründungszuschuss	30
10.4.	Einstiegsgeld	30
11.	Existenzgründung und Fördermittel	30
11.1.	Grundsätzliches	30
11.2.	ERP-Gründerkredit - Startgeld	31
11.3.	ERP-Gründerkredit – Universell	31
11.4.	ERP- Kapital für Gründung	31
11.5.	Berlin-Start	32
11.6.	Investitionszuschüsse (GRW ehemals GA-Zuschüsse)	32
12.	Existenzgründung und Buchhaltung	33
13.	Existenzgründung und Unternehmensberatung	33
14.	Existenzgründung und Bank	34
14.1.	Finanzierung	34
14.2.	Antragsaufbereitende Bankgespräche	35
14.3.	Aufbereitung und Einreichung der Antragsunterlagen	36
14.4.	Kreditentscheidung / Kreditgenehmigung	36
14.5.	Kredit- und Sicherheitenverträge („das Kleingedruckte“)	37
14.6.	Einbindung Hauptleihinstitut und Bürgschaftsbanken	37
14.7.	Auszahlung und Mittelverwendung	38
14.8.	Sonderfälle	38
14.8.1.	<i>Überschreitung des Finanzierungsplans</i>	38
14.8.2.	<i>Negative Planabweichungen</i>	39
14.8.3.	<i>Veränderte Marktbedingungen</i>	39
14.8.4.	<i>Verzögerter Markteintritt</i>	39
14.8.5.	<i>Private Probleme</i>	39
14.9.	Tipps zur Vermeidung einer Kredit-Kündigung	39
15.	Existenzgründung und Versicherung	40
15.1.	Der richtige Versicherungsschutz – die Qual der Wahl	40
15.2.	Private Absicherungen für Selbständige	40
15.2.1.	<i>Krankenversicherung</i>	40
15.2.2.	<i>Unfallversicherung</i>	41
15.2.3.	<i>Berufsunfähigkeitsversicherung</i>	41
15.2.4.	<i>Private Altersvorsorge</i>	41

15.3.	Betriebliche Absicherungen.....	41
15.3.1.	Betriebshaftpflichtversicherung.....	41
15.3.2.	Feuerversicherung.....	41
15.3.3.	Betriebsunterbrechungsversicherung.....	41
15.3.4.	Einbruchdiebstahlversicherung.....	42
15.3.5.	Elektronikversicherung.....	42
16.	Existenzgründung und Steuern.....	42
16.1.	Steuerberater versus Buchführungshelfer.....	42
16.2.	Umsatzsteuer / Vorsteuer.....	43
16.3.	Einkommenssteuer/Körperschaftsteuer.....	43
16.4.	Gewerbsteuer.....	43
16.5.	Lohnsteuer.....	44
16.6.	Die 6 häufigsten Steuer-Fehler.....	44
16.7.	Die 10 Schwerpunkte einer Betriebsprüfung.....	44
17.	Existenzgründung und Ämter und Genehmigungen.....	44
18.	Existenzgründung und Kalkulation.....	45
19.	Existenzgründung und Controlling.....	46
20.	Existenzgründung und Mitarbeiterführung.....	47
21.	Existenzgründung und Arbeitsmethodik.....	47
22.	Beratungs- und Anlaufstellen.....	49
22.1.	Wirtschaftsförderung Bezirksamt Charlottenburg-Wilmersdorf von Berlin.....	49
22.2.	Industrie- und Handelskammer zu Berlin – IHK.....	49
22.3.	Betriebsberatungsstelle der Handwerkskammer.....	49
22.4.	Investitionsbank Berlin – IBB.....	49
22.5.	Hauptleihinstitut Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW).....	50
22.6.	Volksbanken, Sparkassen und Geschäftsbanken.....	50
23.	Existenzgründung und Netzwerke.....	51
23.1.	Branchenbezogen, heterogen, regional, überregional.....	51
23.2.	Netzwerke für Unternehmerinnen und Unternehmer in Charlottenburg-Wilmersdorf.....	52
23.2.1.	Die Mittelstandsgespräche Charlottenburg-Wilmersdorf.....	52
23.2.2.	Die Arbeits-/Interessengemeinschaften der Geschäftsstraßen.....	52
23.2.3.	Unternehmerinnen-Stammtisch des Bürgermeisters.....	52
24.	Selbsttest – Quickcheck.....	52
24.1.	Unternehmerinnenpersönlichkeit versus nicht-selbständige Tätigkeit.....	53
24.2.	Analyse Ihres konkreten Existenzgründungsvorhabens.....	54
25.	Nützliche Links.....	56
26.	Vorbereitende Veranstaltungen.....	58
26.1.	Aktuelles aus der Wirtschaftsförderung Charlottenburg-Wilmersdorf.....	58
26.2.	Industrie- und Handelskammer – IHK.....	58
26.3.	Handwerkskammer.....	58
26.4.	Businessplanwettbewerb.....	58
26.5.	Existenzgründermesse deGUT.....	59
27.	Schlussbemerkung.....	59
28.	Literaturtipps.....	59
29.	Glossar.....	60
30.	Danksagungen.....	60

31. Quellenangaben	60
32. Anregungen und Kritik.....	61
33. Haftungsausschlüsse.....	61
34. Copyright	61
35. Impressum.....	61

2. Einleitung

Zur einfacheren Lesbarkeit habe ich im Regelfall die weibliche Form der Ansprache gewählt.

Das Kompendium *Basiswissen für Existenzgründerinnen und Existenzgründer* schafft eine Orientierung für den Weg in die berufliche Selbständigkeit. Viele gut vorbereitete Existenzgründerinnen sind zu erfolgreichen Unternehmerinnen geworden. Innovative Vorhabensideen sind an einem schlechten Rüstzeug und Fehlern gescheitert. Meine langjährigen beruflichen Erfahrungen im Existenzgründungsbereich und viele Gespräche mit Existenzgründerinnen haben mich bewogen, mein Know-how in dieser Publikation zur Verfügung zu stellen. Diese Grundlagen sollen Ihnen helfen, das „Abenteuer“ Selbständigkeit besser einschätzen zu können; es ersetzt nicht eine umfangreiche persönliche Konsultation durch die beratenden Berufe. Das Kompendium verzichtet bewusst auf fachliche Tiefe, verweist aber mit einer Vielzahl von nützlichen Tipps und Links auf die Möglichkeit einzelne Themen zu vertiefen. Am Ende steht ein Selbsttest zur eigenen Positionierung.

Mit der 3. erweiterten und aktualisierten Auflage trage ich den Veränderungen in der Existenzgründerförderlandschaft und den verwandten Themen Rechnung und berücksichtige dankenswerte Anregungen der Leserschaft meiner Publikation.

3. Autor



Andreas Lenski (Lebenslauf auszugsweise)

- Bankkaufmann, Bankfachwirt, Bankbetriebswirt, Dipl. Bankbetriebswirt
- Verkaufstrainer, Coach
- Mediator, Schwerpunkt Wirtschaftsmediation
- Heilpraktiker Psychotherapie
- Curriculum Vitae: Vermögensberater, Existenzgründungsberater, Firmenkundenberater, stellvertretender Filialleiter, Filialleiter, Filialdirektor, Leiter Ärzteberatungszentrum, Bereichsleiter, Regionalleiter
- Regionalleiter, Direktor einer Berliner Regionalbank, Prokurist
- Besondere Erfahrungen unter anderem in der Betreuung des gewerblichen Mittelstandes, der freien Berufe und Existenzgründer, Referent zu diesen Themen
- Gründung und Durchführung der Veranstaltungsreihe „Erfolgreich selbständig“ mit dem Bezirksamt Charlottenburg-Wilmersdorf von Berlin
- Gründung und Durchführung der „Mittelstandsgespräche Charlottenburg-Wilmersdorf,“ mit dem Bezirksamt Charlottenburg-Wilmersdorf von Berlin und der Kanzlei Dr. Dorn, Krämer & Partner GbR
- Auszeichnung mit der Bürgermedaille des Bezirks Charlottenburg-Wilmersdorf von Berlin für besondere Verdienste für den Mittelstand, Existenzgründer und soziale Projekte.
- Juror beim Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg
- Referent/Kursleiter bei der Volkshochschule Treptow-Köpenick von Berlin
- Handelsrichter am Landgericht Berlin
- Persönliches: verheiratet, Vater von zwei Söhnen

4. Existenzgründung und persönliche Lebensumstände

4.1. Arbeitsmarktsituation/Arbeitslosigkeit

Die relative Entspannung am Arbeitsmarkt und die veränderte Förderpolitik der Arbeitsmarktinstrumente, zum Beispiel das Auslaufen der geförderten „Ich-AG“ zum 30.06.2006, hat in der Vergangenheit zunächst zu einem leichten Rückgang der Existenzgründungen geführt. Im Jahr 2010 wurden 42.722 Geschäftsgründungen angemeldet. Dem gegenüber standen rund 27.400 Betriebsstilllegungen. Das entspricht einem positiven Saldo von 15.322 Unternehmen. Insgesamt liegt Berlin nach Berechnungen der Investitionsbank Berlin (IBB) in den letzten 6 Jahren mit einer Steigerung der Unternehmensgründungen von 46 Prozent mehr als doppelt so hoch wie der Bundesdurchschnitt (20,7 %). Die Selbständigenquote liegt in der Hauptstadt bei 14,1%; im Bundesdurchschnitt beträgt sie lediglich elf Prozent. Mit 124 Gründungen auf 10.000 Einwohner teil sich Berlin gemeinsam mit Hamburg die bundesdeutsche Gründerkrone – weit vor Hessen (109) und Bayern (99).

Nach Auswertungen des Deutschen Industrie und Handelskammertages (DIHK) ist der Anteil der Frauen unter den Gründungsinteressenten auf 40 Prozent gestiegen; 2003 waren es noch 32 Prozent. Im Osten Deutschland ist die Quote mit 43 Prozent besonders hoch, was auf die traditionell hohen Erwerbsquoten bei Frauen zurückzuführen ist.

Eine aktuelle Studie des Bundeswirtschaftsministerium, aus der die Süddeutsche Zeitung zitierte, stellte fest, dass ausländische Existenzgründer in Deutschland dreimal so gründungsfreudig sind als Inländer. Demnach wurden 2009 etwa 130.000 Gewerbebetriebe von Personen ohne deutsche Staatsbürgerschaft angemeldet, diesem entspricht eine Quote von 30,5 Prozent aller Existenzgründungen.

Die weitere Dynamik des Gründungsgeschehens bleibt zu beobachten. In einer aktuellen Verlautbarung der BBB Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg GmbH geht diese von einem Rekordjahr 2011 aus. Der sogenannte Gründerindex (Gründungen bezogen auf 10.000 Erwerbstätige) würde nach Hochrechnungen der Bürgschaftsbank für das Jahr 2011 239,2 erreichen und sogar den Wert des Gründerrekordjahres 2004 – Index 219,2 in den Schatten stellen. Für das Jahr 2012 stellt der Deutsche Industrie- und Handelstag (DIHK) die Prognose eines abschwächenden Existenzgründungsgeschehens. Vor dem Hintergrund der rückläufigen Arbeitslosigkeit sinkt auch die Bereitschaft, sich dem Risiko einer Existenzgründung zu stellen. Auch die Auswirkungen der Veränderungen beim Existenzgründungszuschuss bleiben abzuwarten.

Der Weg in die berufliche Selbständigkeit ist nicht immer die richtige Alternative zu einer abhängigen Beschäftigung als Arbeitnehmerin. Prüfen Sie sich, nachdem Sie das ***Basiswissen für Existenzgründerinnen und Existenzgründer*** gelesen haben, ob Sie ein Unternehmerintyp sind oder einen anderen beruflichen Weg einschlagen sollten.

Eine Befragung des Portals www.gruendungszuschuss.de unter 2.221 Gründern zur Gründungszufriedenheit hat ergeben, dass 1.204 Gründer zufrieden oder sogar sehr zufrieden (402) sind. Es wurden folgende Faktoren nach Gewichtung für die Gründungszufriedenheit genannt:

- Monetärer Erfolg
- Inhalte und Selbstbestimmtheit der Tätigkeit
- Erwerbsbiographie - Gründer, die aus der Not oder vor ihrer Selbstständigkeit länger als 1 Jahr arbeitslos waren, waren deutlich unzufriedener als andere Gründer
- Soziodemographische Merkmale
- Persönlichkeitsmerkmale – besonders gut mit Rückschlägen umgehen zu können
- Arbeitszeit

4.2. Neupositionierung

Unternehmen vergeben bestimmte Arbeitsleistungen jetzt außerhalb des eigenen Betriebes (Outsourcing); es entstehen neue Zulieferangebote und Nischenanbieter - vielleicht eine Perspektive für Sie in Ihrer geplanten Existenzgründung. Aber auch die neuen Megatrends, wie z. B. Umwelttechnologie, erneuerbare Energien, Bio-/ Gentechnologien und Life Sciences (Gesundheitstrends) stellen eine große Herausforderung dar. Denken Sie nur an die großen Trends der letzten Jahre, wie gesunde Ernährung und Informationsgesellschaft, und die damit verbundene Sogwirkung für neue Existenzgründungen und Jobs.

4.3. Familiäre Umstände

Die besondere Einbindung der Frau in das Familienleben, aber auch des Familienvaters, erschwert häufig ihre berufliche Entwicklung. Auch wenn arbeitnehmerinnenfreundlichere Arbeitszeitmodelle in der letzten Zeit zu einer relativen Verbesserung der Arbeitsbedingungen für Frauen in der Arbeitswelt geführt haben, so sind weitere Hemmnisse abzubauen. Die Rückkehr in die Berufstätigkeit nach der Elternzeit stellt viele Arbeitnehmerinnen vor die Herausforderung, parallele „Anforderungen“ integrativ („unter einen Hut zu bringen“) zu managen (z. B. Unterbringung der Kinder, Arbeitszeiten, Veränderungen oder Wegfall des Arbeitsplatzes, etc.). Die Rückkehr auf einen arbeitsrechtlich vergleichbaren, zumutbaren Arbeitsplatz stellt sich oftmals als Schwierigkeit dar.

Der Weg in die berufliche Selbstständigkeit kann ein Weg sein, die Arbeitszeit und Arbeitsbedingungen zu flexibilisieren. In bestimmten Branchen (z. B. Büro- und Buchhaltungsservice, beratende Tätigkeiten) lassen sich relativ individuelle Arbeitszeitmodelle in Voll- oder Nebenerwerbstätigkeit realisieren. Wichtig ist, dass Ihr Existenzgründungsvorhaben mit Wirkungen und Konsequenzen für Familie, Partner- oder Lebenspartnerschaft besprochen, akzeptiert und voll mitgetragen wird.

4.4. Selbstverwirklichung

Ein weiterer Aspekt liegt in der Umsetzung eigener Ideen und erkannter Marktchancen, die sich im bisherigen beruflichen Umfeld, im Regelfall als Arbeitnehmerin, nicht durchsetzen lassen. Die Schaffung eines neuen, erweiterten Entwicklungs- und Entscheidungsspielraums ist eine weitere Triebfeder für den Weg in die Selbstständigkeit. Nicht außer Acht lassen möchte ich die Perspektiven für einen leistungsgerechten, höheren Unternehmerlohn, das gesellschaftliche „Standing“ und die Anerkennung als Unternehmerin.

5. Existenzgründung und Persönlichkeit

5.1. Persönliche Herausforderung

Neben den Mikro- und Makrofaktoren für das Gelingen Ihrer Existenzgründung steht die Persönlichkeit der Gründerin ganz klar im Mittelpunkt. Das beste Konzept scheitert, wenn die persönlichen Voraussetzungen bei der Existenzgründerin nicht oder nicht im erforderlichen Umfang vorhanden sind. Im nachfolgenden Kapitel des persönlichen Stärken- und Schwächenprofils ist eine Übersicht über wichtige Voraussetzungen, ohne Anspruch auf Vollständigkeit, abgebildet.

In Teilbereichen lässt sich ein erkannter Optimierungsbedarf auch kompensieren, einige Beispiele seien hier aufgelistet:

- Einbindung eines Geschäftspartners, der ergänzend z. B. fachliche oder kaufmännische Defizite ausgleicht
- Verschiebung des Gründungsvorhabens, um fachliche oder kaufmännische Defizite z. B. durch Fortbildungsmaßnahmen zu beseitigen
- Übernahme eines erprobten, erfolgreichen Gründungskonzept (Franchising)

5.2. Stärken- und Schwächenprofil

Als Existenzgründerin sollten Sie einen wesentlichen Teil der nachfolgenden Voraussetzungen bzw. Fragestellungen für sich positiv beantworten können oder absehen, wie Sie diese Voraussetzung erreichen können. Am Ende des *Basiswissens für Existenzgründerinnen und Existenzgründer* finden Sie in Kapitel 24 auch einen Selbsttest-Quickcheck. Wichtige persönliche Voraussetzungen bzw. positiv zu beantwortende Fragen (ohne gewichtete Reihenfolge) für Ihre erfolgreiche Unternehmensgründung sind:

- Fachliche Qualifikation für das Gründungsvorhaben
- Kenntnisse über formelle Voraussetzungen in genehmigungspflichtigen Branchen (Beispiele finden Sie in Kapitel 17)
- Welche Erfahrungen haben Sie in der Branche, in der Sie Ihre berufliche Existenz gründen wollen?
- Über welche kaufmännischen Kenntnisse und Erfahrungen verfügen Sie? (in welchem Umfang?)
- Wie stellt sich die Akzeptanz in der Familie/Partnerschaft/Lebenspartnerschaft zu Ihrem Vorhaben dar? Z. B. reduzierte Freizeit und Urlaubsverzicht können gerade in der Startphase des Vorhabens Ihr privates Umfeld belasten.
- Sind Sie selbst von Ihrer Existenzgründung überzeugt oder ist es eine „Notgründung“, um eine andere schwierige berufliche Situation hinter sich zu lassen?
- Wie schätzen Sie Ihre persönliche Belastbarkeit und Stressresistenz ein?
- Wie schätzen Sie Ihre Risikobereitschaft und Erfahrungen im Umgang mit Risiken ein?
- Woran verifizieren Sie Ihr Gespür für den Markt und die damit verbundenen Chancen und Risiken? Wie gehen Sie damit um?
- Wie bewerten Sie Ihre Innovationskraft für neue Produkte und Dienstleistungen?
- Wie bewerten Sie Ihre Flexibilität im Umgang mit Marktveränderungen, wie ist die Zukunftsprognose für Ihr Vorhaben?

- Wie schätzen Sie Ihre körperliche und geistige Fitness ein?
- Arbeiten Sie zielorientiert, beherrschen Sie Arbeitsmethoden und Arbeitsprozesse?
- Wie ist Ihre Frustrationstoleranz bei Rückschlägen?
- Welche Entscheidungsfreudigkeit besitzen Sie?
- Wie ist Ihre nachgewiesene soziale Kompetenz im Umgang mit Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern, Geschäftspartnern, Banken u.v.m?
- Führen Sie gerne Menschen und Mitarbeiter und können Sie diese für Ihre Ideen begeistern? Welche Führungskompetenz haben Sie? Welche Beispiele können Sie dafür aufführen?
- Daraus abgeleitet - wie bewerten Sie Ihre Fähigkeit zur Kommunikation, Akquisition und Vertriebs- und Verkaufsstärke, positiven Selbstdarstellung und Präsentation des Unternehmens und dessen Produkte und Dienstleistungen?
- Gelingt es Ihnen, aus der Angebotsphase heraus einen Verkaufsabschluss zu generieren; sind Sie hartnäckig, wenn der Abschluss nicht im ersten Gespräch gelingt weiter nachzufassen und „am Ball“ zu bleiben; vermitteln Sie im Verkaufsgespräch dem Kunden den gegenseitigen Vorteil?
- Ist die Vorbereitungszeit für Ihr Existenzgründungsvorhaben im Hinblick auf die Komplexität ausreichend bemessen?

6. Existenzgründung und Gründungsvorbereitungen

6.1. Marktanalyse

Bevor Sie ein Existenzgründungsvorhaben beginnen ist eine detaillierte Marktanalyse unerlässlich. Die Marktanalyse umfasst die Dimensionen Produkte und Dienstleistungen, Kunden, Konkurrenz und Standort. Für diesen Teil Ihrer Gründungsvorbereitung sollten Sie sich ausreichend Zeit nehmen. Ungenaue Recherchen oder Fehleinschätzungen lassen sich in der Umsetzungsphase nur noch sehr schwer korrigieren und führen häufig zum Scheitern des Gründungsvorhabens. Reflektieren Sie Ihre Einschätzungen mit den beratenen Berufen, Familienangehörigen, Partnern oder auch unbeteiligten Dritten, die Ihnen z.B. auch ganz unbefangen mitteilen, ob Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung kaufen würden.

6.2. Produkte/Dienstleistungen

In der Dimension „Produkte und Dienstleistungen“ klären Sie nachfolgende Positionierung ab:

- Ist Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung bereits marktfähig oder was muss geschehen um es marktfähig zu machen?
- Haben Sie mit Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung ein Alleinstellungsmerkmal (USP=Unique Selling Proposition), warum sollten die Kunden bei Ihnen kaufen?
- Können Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung genau beschreiben, damit für Ihre Kunden transparent wird, welcher Kundennutzen dadurch entsteht?
- Benötigen Sie für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung zum Beispiel eine Zulassung oder Genehmigung, möchten Sie über eine Lizenzierung das Produkt oder die Dienstleistung schützen? Zum Thema Patentschutz lesen Sie bitte hier weiter:

www.patentserver.de

- Wettbewerbsverstöße wie fehlende Anbieterkennzeichnung, Verträge mit Verbrauchern, sowie Nutzung von anderen Werken ohne Genehmigung und irreführende Werbung können zu Abmahnungen führen. Dieses Verfahren kann sehr aufwendig und kostspielig sein. Ein aktuelles Dokument der IHK → www.ihk-berlin.de gibt Handlungsempfehlungen, um auf Abmahnungen richtig zu reagieren. Die Bundesregierung plant für 2012 klarere gesetzliche Regelungen.

6.3. Kunden

In der Dimension „Kunden“ definieren Sie Ihre Zielkundschaft:

- Verfolgen Sie eine Kundensegmentstrategie d.h. stimmen Sie Ihr Angebot zum Beispiel auf Altersstruktur, Kaufkraft, Geschlecht, usw. ab?
- Kommen Ihre Kunden aus dem regionalen Einzugsgebiet oder bieten Sie überregional an; denn danach richten sich auch Ihre Vertriebswege?
- Führen Sie ggfs. Befragungen bei potentiellen Kunden durch, ermitteln Sie daraus Erkenntnisse und Rückschlüsse für Ihre Produkte und Ihre Dienstleistungen an dem in Aussicht genommenen Standort. Im Regelfall erfahren Sie durch derartige Abfragen auch eine Menge über Ihre Konkurrenz.
- Ergänzende Informationen erhalten Sie unter anderem von der kommunalen Wirtschaftsförderung, von statistischen Landesämtern, Bundesämtern, Verbänden und Kammern, die Ihnen bei der Einschätzung Ihres Kundenpotentials weiterhelfen können. Aus der sozio(logisch)-demographischen Schichtung, der Kaufkraft und Bevölkerungsentwicklung und weiteren statistischen Daten lassen sich die Marktchancen, gerade in einem regional abgegrenzten Markt, einschätzen
→ www.statistik-berlin-brandenburg.de und
→ www.destatis.de
- Entstehen Abhängigkeiten zu einzelnen, wenigen Kunden?
- Gelingt es Ihnen mit Ihrem Angebot zwischen Ihnen und Ihren Kunden eine win-win-Situation aufzubauen?
- Beeinflussen Trends, Geschmack, Mode Ihre Unternehmensidee; wie sehen mittel- und langfristige Entwicklungen aus?

6.4. Konkurrenz

Die Konkurrenzanalyse ist nicht nur beim Aufbau Ihrer Existenz elementar, sie gehört auch zukünftig zu Ihren permanenten Aufgaben:

- Befinden Sie sich in einem Wachstumsmarkt, stagniert oder schrumpft Ihr Marktsegment mit der Folge eines Verdrängungswettbewerbs?
- Wie vergleichen Sie zwischen Ihren Produkten und Dienstleistungen und denen der Konkurrenz, wie schneidet dabei Ihr Angebot in Bezug auf Preis, Leistung und Qualität ab?
- Haben Sie eine Strategie, wie sich Ihr Angebot zum Beispiel in der Warenpräsentation, in der Individualisierung für den Kunden, im besonderen Service etc. von der Konkurrenz unterscheidet?
- Gibt es „Trittbrettfahrer“, die Ihre Idee kopieren oder sich aktuellen Trends anschließen?

- Ist eine räumliche Nähe der Konkurrenz für Sie hinderlich oder förderlich, wie hoch ist die Konkurrenzintensität in Ihrem geplanten Einzugsgebiet?
- Führen Sie Testkäufe durch. Sie erfahren dadurch eine Menge über Ihre Konkurrenz.

6.5. Standortentscheidung

Die Standortentscheidung ist maßgeblich davon abhängig, in welcher Branche Sie sich selbstständig machen wollen. Die richtige Standortentscheidung ist daher für den Erfolg Ihres Existenzgründungsvorhabens elementar. Für den Einzelhandel kann schon die „richtige“ Straßenseite mit entsprechenden Laufwegen und Fußgängerfrequenz von besonderer Bedeutung sein; produzierendes Gewerbe mit Lärm und Emissionen muss auf ein Gewerbe- oder Industriegebiet ausweichen. Die Gewichtung der Standortfaktoren ist von vielen Aspekten abhängig, daher gebe ich Ihnen mit der nachfolgenden Aufstellung einen ersten Überblick, welche Fragen Sie für sich beantworten sollten:

- Wie können Ihre Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter Sie/Ihr Geschäft erreichen?
- Sind Sie von einer Warenpräsentation in einer zentralen Lage (Geschäftsstraße) abhängig, oder ist eine Nebenlage, Gründer- oder Gewerbezentrum, Industrie- oder Gewerbegebiet für Ihre Unternehmensgründung angemessen?
- Miete oder Eigentum für Ihr Unternehmen? – Orientierung gibt die Übersicht der IHK über Gewerbemieten und über Gewerbeimmobilien der Gutachterausschuss für Grundstückswerte in Berlin
 - www.berlin.ihk24.de
 - www.gutachterausschuss-berlin.de
- Wie sind die Verkehrsanbindungen, wie ist die Parkplatzsituation?
- Welche Synergien zu anderen Gewerbetreibenden und Freiberuflern sind möglich?
- Welche baubehördliche Auflagen, der Gewerbeaufsicht und Berufsgenossenschaft gelten; hierunter fallen unter anderem:
 - Arbeitsstättenverordnung und Arbeitsstättenrichtlinie
 - Gewerbeordnung
 - Unfallverhütungsvorschriften
 - Vorschriften über Emissionsgrenzwerte
- Ist eine ausreichende technische Infrastruktur vorhanden (Energie, Medien, Transportwege für Ware, etc.)?
- Welches Entwicklungspotential hat der Standort mittel- und langfristig?
- Sind größere, längere Bauvorhaben an Ihrem Standort geplant oder wird z. B. durch eine geplante Busspur der Parkraum eingeengt?

6.6. Branchenbeurteilung

6.6.1. Kostenfreie Branchenbriefe

Die Berliner Volksbank eG bietet für rund 150 Branchen sogenannte Branchenbriefe kostenfrei an, in denen Sie über eine aktuelle Markteinschätzung sehr viel erfahren können.

→ www.berliner-volksbank.de

6.6.2. Branchenreports

Branchenreports werden überwiegend kostenpflichtig, zum Teil auch kostenfrei, von verschiedenen Kreditinstituten, Interessenvertretungen, Verbänden und Wirtschaftsinstituten angeboten. Eine kleine Auswahl finden Sie hier:

- www.berlin.ihk24.de
- www.hwk-berlin.de
- www.sparkassenverlag.de

6.6.3. Statistische Bundes- und Landesämter

Das statistische Bundesamt und das Amt für Statistik Berlin-Brandenburg bietet Ihnen mikro- und makroökonomische (klein-/größteilige wirtschaftliche) Daten.

- www.destatis.de
- www.statistik-berlin-brandenburg.de

6.6.4. Bundesbankstatistik

Die Deutsche Bundesbank hält ökonomische Betrachtungen der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung für Sie bereit

- www.bundesbank.de

6.6.5. Insolvenzstatistik

Leider verlaufen nicht alle Gründungsvorhaben erfolgreich; im Umkehrschluss lassen sich aus den Gesamtumständen, die zu einer Unternehmensinsolvenz geführt haben, auch nützliche Hinweise für Existenzgründungen ableiten. Die Insolvenzstatistik ist ein Erfahrungsbarometer aus dem nicht nur Existenzgründerinnen hilfreiche Erkenntnisse ziehen können; die Ergebnisse/Auswertungen dieser Statistik fließen mittelbar auch in die Entscheidungen von Kreditgebern und Lieferanten ein. So werden Kreditgeber und Lieferanten in Branchen mit einem höheren Risiko ein stärkeres Sicherungsbedürfnis haben, als in Branchen mit einer geringeren Ausfallquote. Aktuelle Informationen zu diesem Thema finden Sie unter:

- www.statistik-berlin-brandenburg.de
- www.creditreform.de

6.6.6. Fertige Gründungskonzepte (Franchising)

Franchising basiert im Normalfall auf erfolgreich erprobten Gründungskonzepten. Während das Bruttoinlandsprodukt in den letzten 10 Jahren im Durchschnitt um 2 % angestiegen ist, legte der Umsatz im Franchisemarkt um knapp 11% pro Jahr nach Berechnung des Zukunftsinstituts zu. Bis 2015 wird fast mit einer Verdoppelung der Umsätze gerechnet. Die für das Geschäftsjahr 2010 vom Deutschen Franchise Verband e.V. veröffentlichten Zahlen (Vergleichswerte im Jahr 2000) zeichnen ein deutliches Bild - Umsatz: 55 Mrd. Euro (22 Mrd.), Franchise-Nehmer: 65.500 (37.100), Franchise-Geber: 980 (735) und Mitarbeiter: 463.000 (346.500).

Zwischen dem Franchisegeber („Ideengeber“) und Franchisenehmer (Existenzgründer) besteht im Regelfall Arbeitsteilung. Der Franchisegeber stellt zumeist das notwendige Know-how wie Geschäftsidee, Schulungskonzeption, Vertriebs- und Marketingkonzept, Warenbeschaffung, Ablauforganisation, oft auch Standortauswahl, Einrichtungsstandards, betriebswirtschaftliche Planungs- und Controllinghilfen, teilweise auch Finanzierungspartner bereit. Der Franchisenehmer entrichtet für die Nutzung der Geschäftsidee, oft verbunden mit der Nutzung

von Schutzrechten, dem Know-how und den zugrundeliegenden Qualitätsstandards, eine einmalige Franchisegebühr („Eintrittsgeld“) sowie eine laufende Gebühr, zumeist umsatzabhängig, teilweise auch als monatliche Festbeiträge. Das Verhältnis zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer sollte sich auf Basis fairer und partnerschaftlicher Bedingungen gründen und entwickeln. Der Deutsche Franchise Verband e.V. (DFV) hat Richtlinien für die Grundlagen von fairem Franchising aufgestellt. Etwa 20 Prozent der in Deutschland tätigen Franchisegeber haben sich dem Verband angeschlossen, die sich strengen Aufnahmeprüfungen unterworfen haben. Eine Checkliste des DFV für Franchisenehmer hilft dabei, auf die wesentlichen Aspekte des Franchisevertrages zu achten. Letztendlich ist im konkreten Fall die detaillierte Prüfung des Franchisevertrages, meist mit anwaltlicher Hilfe, notwendig.

→ www.franchiseverband.de

6.6.7. Unternehmensnachfolge

Aufgrund des demographischen Wandels werden immer mehr Unternehmen zur Übernahme angeboten. Die Vorteile liegen klar auf der Hand – ein Bestandsunternehmen verfügt in der Regel über ein Zahlenwerk, das die Entwicklung der letzten Jahre aufzeigt. Der Unternehmer wird Ihnen bei ernsthaftem Interesse meist bereitwillig Einblick in das Unternehmen gewähren. Häufig ist eine Mitarbeit des potentiellen Erwerbers vor der Übernahme des Unternehmens möglich; der Verkäufer steht dem Käufer oft für eine Übergangszeit für Fragen und Unterstützung zur Verfügung.

In der bundesweiten Initiative Nachfolgebörse finden Sie weitere hilfreiche Hinweise:

→ www.nexxt-change.org

6.6.8. Die sieben Sünden der Existenzgründung

Das Portal www.mittelstanddirekt.de zitiert das Gründungsmagazin StartingUp, das die sieben Todsünden der Existenzgründung zusammengestellt hat:

1. Die Idee steht im Fokus, nicht der Kunde
2. kein Konzept zur Idee
3. Die Finanzierung ist lückenhaft
4. Markt und Wettbewerb wird unterschätzt
5. Betriebswirtschaftliches Know-how fehlt
6. Es gibt Zoff innerhalb des Gründerteams
7. Es fehlt die Bereitschaft aus Fehlern zu lernen

7. Existenzgründung und Rechtsformwahl

7.1. Gestaltungsziele

Für die Entscheidung zur Unternehmens-Rechtsform sind in der folgenden Auflistung einige zu klärende Aspekte genannt. Die letztendliche Gestaltung sollte dann immer mit dem juristischen Berater in Abstimmung mit den steuerberatenden Berufen getroffen werden.

- Haftung
- Außenwirkung
- Gründungskapital
- Gründungskosten
- Gewinnentnahmen
- Steuerliche Gestaltung
- Kranken- und Sozialversicherung
- Beteiligungsstruktur
- Führungsstruktur
- Nachfolgeregelung

7.2. Gestaltungsumfeld

Beim Gestaltungsumfeld sind die endogenen (inneren) und exogenen (äußeren) Einflüsse auf die Entscheidung der Rechtsform zu berücksichtigen. Auch hier sollten Sie die beratenden Berufe in die Entscheidungsfindung mit einbeziehen.

- Neugründung
- Auffanglösung
- Umsatzerwartung
- Markt
- Kundenstruktur
- Lieferantenstruktur
- Eigenmittel versus Fremdmittel
- Ehe / Partnerschaft / Familie

7.3. Rechtsformwahl im Unternehmen – Gestaltungsalternativen (Auswahl)

7.3.1. Einzelunternehmen

- Keine Mindesteinlage
- Inhaber haftet unbeschränkt mit seinem Geschäfts- und Privatvermögen
- Geringe Gründungskosten
- Handelsregistereintragung für Kaufleute – für Freiberufler nicht

7.3.2. Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)

- Keine Mindesteinlage
- Gesellschafter haften unbegrenzt mit ihrem Geschäfts- und Privatvermögen
- Geringe Gründungskosten
- Keine Handelsregistereintragung

7.3.3. Partnerschaftsgesellschaften (PartnG)

- Keine Mindesteinlage
- Gesellschafter haften unbeschränkt mit ihrem Geschäfts- und Privatvermögen, Beschränkungen sind möglich
- Geringe Gründungskosten
- Eintragung im Partnerschaftsregister
- Geeignet für Kooperationen und Wirtschaftseinheiten der freien Berufe

7.3.4. Offene Handelsgesellschaft (OHG)

- Keine Mindesteinlage
- Gesellschafter haften unbeschränkt mit ihrem Geschäfts- und Privatvermögen
- Hoher Gründungsaufwand
- Eintragung im Handelsregister

7.3.5. Kommanditgesellschaft (KG)

- Keine Mindesteinlage
- Festlegung des Kapitalanteils der Kommanditisten
- Komplementäre (Vollhafter) haften mit ihrem Geschäfts- und Privatvermögen
- Kommanditisten (Teilhafter) mit ihrer eingetragenen Einlage
- Hoher Gründungsaufwand
- Eintragung im Handelsregister

7.3.6. Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

- Mindeststammkapital von derzeit noch € 25.000,--
- Gesellschafter haften nur mit ihrem Anteil
- Hohe Anforderungen an den Geschäftsführer mit persönlichen Haftungsrisiken
- Umfangreicher Gründungsaufwand
- Eintragung ins Handelsregister

7.3.7. Unternehmergesellschaft (UG) – haftungsbeschränkt

- Ab einem Stammkapital von € 1,--
- Verpflichtung jedes Jahr ein Viertel des Jahresgewinns des Jahresüberschusses (abzüglich Verlustvortrag) in die Rücklagen einzustellen. Wenn die Rücklagen das Stammkapital von € 25.000,-- erreicht haben, kann sie über eine Kapitalerhöhung ohne Rechtsformenwechsel zur GmbH werden
- Maximal 3 Gesellschafter und 1 Geschäftsführer
- Vereinfachtes, kostengünstiges Gründungsverfahren mit notariellem Musterprotokoll

7.3.8. Aktiengesellschaft (AG)

- Mindeststammkapital € 50.000,--
- Aktionär haftet nur mit seinem Anteil
- Hohe Anforderungen an den Vorstand mit persönlichen Haftungsrisiken
- Umfangreicher Gründungsaufwand
- Eintragung ins Handelsregister

7.3.9. Limited (Ltd.)

- Mindesteinlage British £ 1,--
- Gesellschafter haftet mit seinem Anteil
- Geschäftsführer haftet unter Umständen auch mit seinem privaten Vermögen
- Relativ kostengünstige Gründung
- Hohe permanente Kosten durch zeitnahe Publizitätspflichten (Pflichten zur Veröffentlichung), Übersetzungskosten, nachlaufende Beratungskosten
- Verstoß gegen die Publizitätspflichten führt zu Bußgeldern bis hin zur Einziehung des Gesellschaftsvermögens an die „Britische Krone“
- Eintragung in das englische Gesellschaftsregister (Companies House mit Hauptsitz in Cardiff) , Eintragung einer Zweigniederlassung in Deutschland in das deutsche Handelsregister möglich. Hinweis: Zustelladresse für alle förmlichen Schreiben bleibt der Hauptsitz der Firma in Großbritannien.

→ www.companieshouse.gov.uk

Die Gründung einer Limited wurde in den letzten Jahren zum Teil stark propagiert. Die Erfahrungen nach der Gründung mit den hohen Anforderungen an die Publizitätspflichten und den bestehenden Nachlaufkosten und –risiken haben zu einer gewissen Ernüchterung bezüglich dieser Rechtsform geführt. Der deutsche Gesetzgeber hat auf ein wesentliches Argument, die geringe Mindesteinlagenhöhe, reagiert. Am 01.11.2008 ist mit der Einführung einer „kleinen GmbH“ als Unternehmensgesellschaft (UG) - haftungsbeschränkt mit einem Stammkapital ab € 1,-- eine klare Alternative aufgezeigt worden.

7.4. Rechtsformwahl – abschließende Bemerkungen

Die vorstehende Übersicht kann nur einen kurzen Überblick über die gängigen Rechtsformen aufzeigen. Die Gestaltungsziele und das Gestaltungsumfeld sind individuell zu ermitteln und mit den juristischen und steuerberatenden Berufen abzustimmen.

Im Rahmen der Veranstaltungsreihe „Erfolgreich selbständig“ hat Herr Rechtsanwalt und Notar Krämer weitere Tipps dargestellt, die Sie bei der Rechtsformwahl beachten müssen. Den Download der Präsentationsunterlagen zu diesem Vortrag können Sie unter dieser Adresse vornehmen:

→ www.dorn-kraemer-partner.de

Die gesetzlichen Grundlagen zu den Rechtsformen finden Sie in den einschlägigen Gesetzen des Handelsgesetzbuch (HGB), Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB), Gesetz über die Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbHG), Aktiengesetz (AktG). Das Bundesministerium der Justiz stellt nahezu das gesamte aktuelle Bundesrecht kostenlos im Internet zum vertiefenden Studium bereit:

→ www.bundesrecht.juris.de

8. Existenzgründung -- Marketingkonzept und Vertriebsstrategien

Hinter einem Marketingkonzept steht nicht einfach nur Werbung; es beinhaltet auch Absatzmaßnahmen und Strategien zur Marktbearbeitung. Vertriebs- und Verkaufsstrategien werden häufig auch zum Marketingkonzept gerechnet. Diese habe ich bewusst gesondert dargestellt.

8.1. Kundensegmentstrategie

Arbeiten Sie heraus, welche Vorteile das Produkt oder die Dienstleistung für Ihre Kunden hat. Stufen Sie dabei das Angebot auf die jeweilige Zielgruppe (z. B. Alter, Geschlecht, Kaufkraft) ab und passen Sie das Angebot entsprechend an. Die Warenpräsentation muss auf die Zielgruppe ausgerichtet sein, auch wenn sich die Trends (z. B. Motorrad für die Ziel(alters)gruppe 60+ als Wunsch sich einen Jugendtraum zu erfüllen) hier laufend verändern. Der demographische Wandel gekennzeichnet u.a. durch das Älterwerden der Bevölkerung zeigt die Verschiebung von Wünschen und Bedürfnissen in andere Lebensphasen. Zusätzlich ist das verfügbare freie Haushaltseinkommen in der Zielgruppe 50+ und 60+ am höchsten.

Mit diesen Ausführungen möchte ich Sie nicht auf die vorgenannten Zielgruppen fokussieren. Ich möchte Sie sensibilisieren ein abgestuftes, auf die jeweilige Zielgruppe angepasstes Angebot vorzusehen und daraus eine sogenannte Kundensegmentstrategie zu entwickeln. Natürlich spielen bei den einzelnen Angeboten der Preis, die Preiskalkulation, die Qualität, die Ausstattungsmerkmale, Vorteile gegenüber den Produkten oder Dienstleistungen der Konkurrenz und vieles mehr zusätzlich eine große Rolle.

8.2. Vertriebskanäle

In einem weiteren Schritt ist festzulegen über welche Vertriebskanäle das Produkt oder die Leistung angeboten werden soll:

- Präsenzverkauf z. B. in einem Ladengeschäft
- Internetvertrieb
- Callcenter
- Mobiler Außendienst / Handelsvertreter
- Fremdvertrieb / Handelsvertreter
- Export
- Empfehlung über zufriedene Kunden
- Tipp-Prämien für Kunden bei erfolgreichem Verkauf (z. B. Sach- oder Barprämien)

Am stärksten ist sicherlich die Empfehlung von zufriedenen Kunden zu bewerten. Die Faustformel lautet: ein zufriedener Kunde wird bis zu 5 Mal positiv über Sie reden und Sie damit auch weiterempfehlen; ein unzufriedener Kunde wird bis zu 15 Mal negativ über Sie sprechen. An dieser Stelle ist auch der Hinweis das Beschwerdemanagement sehr ernst zu nehmen. Aus einem Beschwerdekunden machen Sie sehr oft einen zufriedenen Kunden, wenn Sie ihm zuhören, ihn ernst nehmen und bei berechtigten, manchmal auch unberechtigten, Beanstandungen eine Kulanzregelung anbieten. Sie erhalten darüber auch ein in der Regel kostenfreies Feedback über Ihr Unternehmen.

8.3. Werbung

Die Reizüberflutung ist sehr hoch, daher sollten Sie einen „Hingucker“ finden, denn der erste Eindruck zählt. Denken Sie zum Beispiel an die Werbekampagne der Berliner Stadtreinigung („jeder Mülleimer ist eine Filiale“), die ein sehr hohes Interesse gefunden hat und das Image der Stadtreinigung deutlich aufgewertet hat. Versuchen Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung als Marke zu präsentieren. Machen Sie es fühlbar und emotional erlebbar. Planen Sie einen ausreichend großen Werbeetat um sich zu präsentieren. Schalten Sie ggfs. eine Werbeagentur ein, die Ihnen hilft Ihre Ideen umzusetzen. Für Ihre Kundensegment- und Vertriebskanalstrategie hier einige mögliche Werbemaßnahmen:

- Eröffnungsfeier / Werbeangebote / Tag der offenen Tür
- Anzeigen in der regionalen Presse (Bezirksblättchen), Tagespresse, Fach- und Kundenzeitschriften
- Internetwerbung
- „Freecards“ – Postkarten zum Mitnehmen in der Gastronomie
- Postwurfsendungen
- Radio-, Kino-, und Fernsehwerbung
- Plakatwerbung
- „gelbe Seiten“
- Verkehrsmittelwerbung

→ die beste Werbung sind Sie selbst → positive Selbstdarstellung

Bitte bedenken Sie, dass zum Teil wettbewerbsrechtliche Regeln gelten, die Sie beachten müssen. Bereits 1909, zuletzt geändert 2004, entstand das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG).

Seit dem 01.09.2009 ist ein verschärftes Datenschutzgesetz zur Bekämpfung unerwünschter Telefonwerbung und zur Verbesserung des Verbraucherschutzes in Kraft getreten – mit weitreichenden Folgen für die Unternehmen: Unerlaubte Werbung kann teuer werden: Bis zu € 50.000,- kann das Bußgeld kosten, wenn Unternehmen etwa einen Verbraucher anrufen und ein Produkt anbieten, ohne dass der Verbraucher zuvor in einen Werbeanruf eingewilligt hat. Strafen bis € 10.000,- drohen bei kleineren Vergehen, zum Beispiel wenn Unternehmer ihre Rufnummer bei Werbeanrufen unterdrücken.

Laut dem Bundesbeauftragten für Datenschutz und Informationsfreiheit gibt es jedoch folgende Ausnahmen:

- Daten, die vor dem 01.09.2009 erhoben wurden: Unternehmen dürfen ihre bisherigen Kunden auch ohne Einwilligung bewerben. Für Werbezwecke dürfen diese Daten noch bis zu 31.08.2012 genutzt werden.
- Angabe aus allgemein zugänglichen Adress-, Rufnummern- oder Branchenverzeichnissen können weiterhin zu Werbezwecken genutzt werden.
- Listdaten für die Spendenwerbung gemeinnütziger Organisationen dürfen verwendet werden.
- Berufsbezogene Werbung an die berufliche Anschrift ist erlaubt.

(Quelle: www.mittelstandsdirekt.de)

Nachlesen können Sie den Gesetzestext unter:

→ www.bundesrecht.juris.de

Vielfältige Antworten auf Ihre Fragen zu gesetzlichen Normen im Wettbewerbsrecht finden Sie auch auf:

→ www.berlin.ihk24.de

Wenn Sie mit Ihren Geschäftsnachbarn in einer Geschäftsstraße eine gemeinsame, nachhaltige Positionierung planen, so ist der Leitfaden „Erfolgreiches Geschäftsstraßenmanagement“ – Leitfaden und Checklisten für die praktische Umsetzung vom Bezirksamt Charlottenburg-Wilmersdorf von Berlin sehr nützlich:

→ <http://www.berlin.de/ba-charlottenburg-wilmersdorf/org/wiberat/geschaeftsstraen.html>

8.4. Vertriebs- und Verkaufsstrategien

Sie haben über die Kundensegmentstrategie das richtige Angebot für die jeweilige Zielgruppe; Sie verfügen über ein oder mehrere Vertriebskanäle, über die Sie Ihre Kunden erreichen; Sie schaffen über Ihre Werbemaßnahmen die notwendigen Anreize bei Ihren Kunden für Ihr Angebot. Wie läuft ein Verkaufsgespräch ab; wie gelingt Ihnen der Abschluss oder sogar der Verkauf eines Zusatzprodukts/-dienstleistung; wie verhalten Sie sich, wenn der Kunde sich nicht gleich entscheidet oder Ihr Angebot ablehnt. Mit diesen Fragestellungen möchte ich Ihnen den gesamten Verkaufsprozess bewusst machen, denn sehr oft wird aus meiner Erfahrung die Verkaufsphase unzureichend umgesetzt. Eine Nachverkaufsphase, ein sogenannter Aftersale (z. B. Gratulation zum Kauf des Produkts, Zusammenfassung des Kundennutzens, Service- und Reklamationsbearbeitung, weitere Verkaufsansätze für Folgeprodukte/-

dienstleistungen, etc.) wird in einem Großteil der Verkaufssituationen nicht aktiv gestaltet oder findet gar nicht erst statt.

An dieser Stelle präsentiere ich Ihnen kein Verkaufstraining, dafür gibt es eine Vielzahl von sehr guten Angeboten. Ich möchte Sie dafür gewinnen, Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung emotional und leidenschaftlich zu verkaufen. Sie haben ein gutes Angebot von, dem Sie überzeugt sind. Ein Produkt oder eine Dienstleistung, die nach Analyse der Kundenwünsche und Kundenbedürfnisse zu Ihrem Kunden passt. Zeigen Sie Ihrem Kunden den Nutzen für sich auf, indem Sie zum Beispiel Image, Qualität, technischen Fortschritt, Gesundheit, finanziellen Vorteil, Kundenservice, Mode und Trend, Vorteile gegenüber der Konkurrenz, Ökologie, u.v.m. in den Vordergrund rücken. Begeistern Sie Ihre Kunden mit der passenden Lösung für sein Problem/sein Bedürfnis. Gehen Sie beide als Gewinner in einer win-win-Situation auseinander – Sie haben die Unterschrift auf dem Auftrag, dem Verkauf, dem Geschäftsabschluss – darauf müssen Sie gezielt hinarbeiten. Seien Sie ein Vorbild im Verkauf für Ihre Mitarbeiter, spornen Sie sie an, motivieren Sie sie.

Ziele erreichen Sie nicht ohne eine Verkaufs- und Umsatzplanung. Unter Berücksichtigung der von Ihnen durchgeführten Markt- und Kundenanalyse legen Sie den geplanten Umsatz für das laufende Jahr und für die beiden Folgejahre fest. In einem zweiten Schritt operationalisieren d.h. zerlegen Sie Ihre Planung in kleinere Monats-, Wochen-, oder Tagesscheiben unterlegt mit einem Verkaufsumsatz auf Produkt- oder Auftragsebene. Wichtig ist der permanente Abgleich zwischen Planung und den tatsächlichen Umsätzen, dem sogenannte Soll-Ist-Vergleich, um aktiv Gegensteuerungsmaßnahmen bei Abweichungen einleiten zu können.

8.5. Unterstützung

Für die Erstellung eines Marketingkonzeptes und einer Vertriebsstrategie stehen Ihnen umfangreiche Beiträge und Hilfsmittel im Internet zum Downloaden bereit:

- www.berlin.ihk24.de
- www.hwk-berlin.de
- www.existenzgruender.de

9. Existenzgründung und Businessplan

9.1. Zusammenfassung – Executive Summary

Der Businessplan ist die Darstellung Ihres Existenzgründungsvorhabens von der Idee zur Umsetzung. Mit dieser Dokumentation schaffen Sie für sich eine nachvollziehbare Handlungsmaxime für Ihre unternehmerischen Entscheidungen und Ihre Unternehmenspolitik. Mit dem Businessplan haben Sie eine schriftliche Grundlage, die Sie zum Beispiel Finanzierungspartnern präsentieren, um sie von Ihrem Vorhaben zu überzeugen. In dem Businessplan ordnen und strukturieren Sie Ihre Gedanken und Überlegungen. In der Umsetzung Ihrer Unternehmensgründung begleitet Sie der Businessplan als Werkzeug und Nachschlagewerk für den laufenden „Plan (Soll)-Ist“-Vergleich, der Ihnen hilft frühzeitig auf Abweichungen reagieren zu können.

Der Businessplan sollte prägnant, übersichtlich und logisch nachzuvollziehen sein; er ist für Sie als Gründerin und Ihr Vorhaben die Visitenkarte. Sie gehen zusammenfassend auf Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung ein, beschreiben Kundennutzen und Marktchancen und erläutern Gesamtkapitalbedarf und die künftige Profitabilität.

Weiterführende Hinweise erhalten Sie unter:

→ www.existenzgruender.de

→ www.b-p-w.de

Beim jährlich stattfindenden Businessplan-Wettbewerb (BPW) Berlin-Brandenburg haben Sie die Möglichkeit in Symposien viele Informationen rund um das Thema Businessplan und Existenzgründung kennenzulernen, in Netzwerken Coaches, Juroren und Partner des BPW zu treffen oder gerade Ihr konkretes Gründungsvorhaben im Businessplan-Wettbewerb bewerten zu lassen und dabei wichtige Anregungen zu erhalten.

9.2. Beschreibung des Existenzgründungsvorhabens (Produkt/Dienstleistung)

In dieser Position fassen Sie Ihre Überlegungen und Recherchen über Produkte und Dienstleistungen (Kapitel 6.2), Kunden (Kapitel 6.3) und Konkurrenz (Kapitel 6.4) zusammen.

9.3. Die Gründerin

Als Existenzgründerin fassen Sie zusammen, warum Sie aufgrund Ihrer fachlichen und kaufmännischen Kompetenz, sowie Ihrer Persönlichkeit besonders gut für Ihr Gründungsvorhaben qualifiziert sind (Kapitel 5).

9.4. Die Marktanalyse

Ihre Überlegungen und Recherchen zur Marktanalyse (Kapitel 6.1), Standortentscheidung (6.5) und Branchenbeurteilung (6.6) finden hier ihren Niederschlag.

9.5. Vertriebs- und Marketingplan

In Kapitel 7 haben Sie sich bereits intensiv mit der Vertriebs- und Marketingplanung beschäftigt. Ihre Markteintritts-, Marketing- und Verkaufsstrategie fassen Sie hier überzeugend zusammen.

9.6. Unternehmensorganisation und Personal

Beschreiben Sie die Aufbau- und Ablauforganisation Ihres künftigen Unternehmens. In der Aufbauorganisation gehen Sie auf die Struktur Ihres Unternehmens ein. Wie viele Mitarbeiter werden Sie einstellen? Welches Arbeitskräftepotential (Fachkräfte, Angelernte etc.) benötigen Sie? – Ist dieses Potential am Gründungsstandort vorhanden und lässt es sich leicht rekrutieren? Gibt es Über- oder Unterstellungsverhältnisse d.h. Führungskräfte neben Ihnen als Unternehmerin? Mit welchen Kompetenzen sind die jeweiligen Mitarbeiter ausgestattet? Ist für Ihre Unternehmensgröße eine detaillierte Arbeitsplatzbeschreibung für die Mitarbeiter notwendig? Wie werden Ihre Mitarbeiter bezahlt? - Festgehalt oder Fixum und Zielerreichungsbonus (erfolgsabhängige Vergütung).

Unter der Ablauforganisation versteht man die Beschreibung der Arbeitsprozesse unter Darstellung der benötigten Ressourcen, damit ist das benötigte Personal, Sachmittel, Zeit und Raum gemeint. Die daraus ermittelten Summen fließen in die Rentabilitätsvorschau ein. Der Ressourceneinsatz beeinflusst als wesentlicher Faktor die Rentabilität Ihres Unternehmens.

9.7. Chancen und Risiken

Bei jedem Vorhaben bestehen neben Chancen auch Risiken. Die Bewertung dieser Risiken in Bezug auf Eintrittswahrscheinlichkeit und Auswirkungen gehört auch zu einem Businessplan. Die Entwicklung möglicher Alternativszenarien vermindert Ihr Risiko, falls sich der Markt anders als von Ihnen eingeschätzt verhält. Bilden Sie Ihre Einschätzung mit 3 Szenarien ab – Normalverlauf (normalcase) – guter Verlauf (bestcase) und schlechter Verlauf (worstcase).

9.8. Finanzierung

Auf den gesamten Komplex der Finanzierung gehe ich im Detail im Kapitel 14 ein. Sie erhalten bereits hier das Handwerkszeug, um den Businessplan zu entwickeln. Einen umfangreichen Fundus der angesprochenen Checklisten bzw. Formblätter finden Sie zum Downloaden unter:

→ www.existenzgruender.de

9.8.1. Investitions- und Gesamtkapitalbedarfsplan

In dieser Position ermitteln Sie die von Ihnen beabsichtigte Mittelverwendung (Investitionen in das Anlagevermögen, Gründungskosten, Kosten für die Anlaufphase, Umlaufvermögen, Ihren Unternehmerlohn und den Kapitaldienst) als Gesamtkapitalbedarf.

Komprimierte Version	Euro
Gründungskosten Beratung, Anmeldungen, Genehmigungen ...	
+ Kosten für die Anlaufphase Personalkosten, Sachkosten, Werbung, Kapitaldienst,	
+ Unternehmerinnenlohn private Lebenshaltungskosten,	
+ Anlagevermögen immaterielle Wirtschaftsgüter, bauliche Investitionen, Maschinen, Werkzeuge, Betriebs- und Geschäftsausstattung, Fahrzeuge, ...	
+ Umlaufvermögen Material- und Warenlager, Aufbau Forderungsbestand, ...	
= Summe Gesamtkapitalbedarf (Mittelverwendung)	

9.8.2. Finanzierungsplan

Die von Ihnen geplante Mittelverwendung muss durch eine adäquate Mittelherkunft, den sogenannten Finanzierungsplan, gesichert werden. Stehen dem Gesamtkapitalbedarf keine kongruenten Finanzierungsmittel gegenüber, führt dies zu Finanzierungslücken, die Ihr Vorhaben nachhaltig beeinträchtigen oder gefährden.

	Beträge	Summen
Eigenkapital		
+ ERP-Kapital für Gründung		
+ Beteiligungen / Venture Capital		
+ Familien- / Privatdarlehen		
+ Förderdarlehen / Fördermittel		
+ Hausbankdarlehen		
+ Leasing		
= Summe Eigenkapital und langfristige Finanzierungsmittel		
+ Betriebsmittel- / Kontokorrentkredit		
+ Lieferantenkredit		
= Summe kurzfristige Finanzierungsmittel		
= Gesamtsumme Finanzierungen (Mittelherkunft)		

9.8.3. Ertragsvorausschau und Rentabilitätsplan

Mit dieser Planung stellen Sie Ihre erwarteten Umsatzerlöse abzüglich Wareneinsatz und Kosten mit Sicht auf die nächsten 3 Geschäftsjahre dar.

Komprimierte Version	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Planumsatzerlöse			
- Material- und Wareneinsatz (nicht bei Dienstleistungen)			
= Rohgewinn			
- Personalaufwand			
- Raum- und Energieaufwand			
- Betriebliche Steuern			
- Weitere Kosten des Geschäftsbetriebs Versicherungen, Werbung, Bürobedarf, Beratung, Telefon ...			
- Zinsaufwendungen			
- Abschreibungen			
= Planbetriebsergebnis			

9.8.4. Liquiditätsplan

Der Liquiditätsplan stellt Betriebseinnahmen den Betriebsausgaben in einer zeitlichen Reihenfolge (erwarteter Zahlungseingang/Fälligkeit der Ausgaben) gegenüber. Die Darstellung erfolgt entweder in Jahres-/Monats-/Wochen- oder Tagesscheiben. Für den Businessplan ist sicherlich die monatliche Abbildung ausreichend; in der Praxis sollten Sie einen Liquiditätsplan mit Wocheneinteilungen wählen. Dem gegenüber wird dann auch die tatsächliche IST-Betriebseinnahme ausgewiesen, um die dynamische Liquidität aufzuzeigen. Wichtig ist, dass Sie jederzeit zahlungsfähig sind d.h. Ihre Verpflichtungen fristgerecht bedienen können, dazu zählen auch freie Betriebsmittellinien (Überziehungskredite) bei Ihrer Bank oder abgestimmte Lieferantenkredite.

Komprimierte Version	1. Monat	2. Monat	3. Monat
Planeinnahmen			
Anfangsbestand an liquiden Mitteln Kasse, Bank, ...			
+ Zahlungseingänge Umsatzerlöse, Privateinlagen, ...			
= Summe Planeinnahmen			
Planausgaben			
- Personal			
- Raum- und Energie			
- Steuern			
- Weitere Ausgaben des Geschäftsbetriebes Versicherungen, Werbung, Bürobedarf, Beratung, Telefon			
- Kredit- und Zinszahlungen			
- Privatentnahmen Unternehmerinnenlohn			
= Summe der Planausgaben			
Summe Planeinnahmen			
- Summe Planausgaben			
+ Saldo aus Vormonat			
-			
= Planliquidität (Ergebnis)			

9.8.5. Private Lebenshaltung / Unternehmerinnenlohn

Um Ihre privaten Lebenshaltungskosten abzudecken, müssen Sie Ihren Mindest-Unternehmerinnenlohn ermitteln, den Sie mit Ihrer beruflichen Selbständigkeit verdienen müssen. Die Differenz des Mindest- zu einem unzureichenden Unternehmerlohn in der Anlaufphase muss in Ihrem Gesamtkapitalbedarfsplan mit berücksichtigt werden.

Komprimierte Version	Euro
Lebenshaltung Lebensmittel, Hausrat, Kleidung, ...	
+ Miete, Energie, Infrastruktur Strom, Gas, Wasser, Telefon, Internet-Zugang,	
+ Private Versicherungen Haftpflicht, Unfall	
+ Freizeit, Urlaub	
+ Sparen Altersvorsorge, Ersatzbeschaffungen, ...	
+ Rücklagen private Steuern	
+ Rückzahlung und Zinsen privater Kredite	
= Summe notwendiges Haushaltseinkommen	
- Sonstige Einnahmen weitere Einkommen im Haushalt, Zinsen aus Kapitalvermögen, ...	
= Erforderlicher Mindestunternehmerinnenlohn	

9.9. Ergänzende Unterlagen

9.9.1. Als Anlagen an den Businessplan fügen Sie bitten noch nachfolgende Unterlagen bei, diese können vorhabensbezogen abweichen:

- Tabellarischer Lebenslauf
- Entwurf des Miet- oder Pachtvertrages
- Entwurf etwaiger Kooperationsverträge
- Prägnante Markt- oder Brancheninformationen
- Etwaige fachliche Stellungnahmen zum Vorhaben
- ...

10. Existenzgründung und Zuschüsse

10.1. Gründercoaching Deutschland -

10.1.1. Fördervariante 1 – Unternehmen innerhalb von 5 Jahren nach Gründung

- 50-prozentiger Zuschuss zu den Kosten der Coachingmaßnahme, Zuschuss maximal € 3.000,-- , maximal € 400,-- Zuschuss pro Tagwerk
- Vollexistenz, d.h. Sie betreiben Ihr Existenzgründungsvorhaben nicht als Nebenerwerb
- Antragsberechtigt sind kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) bis 5 Jahre nach Gründung

10.1.2. Fördervariante 2 – Existenzgründer aus der Arbeitslosigkeit im 1. Jahr

- 90-prozentiger Zuschuss zu den Kosten der Coachingmaßnahme, Zuschuss maximal € 3.600,-- , maximal € 720,-- Zuschuss pro Tagwerk
- Vollexistenz
- Antragsberechtigt sind Existenzgründer, die aus der Arbeitslosigkeit gründen im 1. Jahr ihrer Selbstständigkeit

Weitere Hinweise zum Gründercoaching Deutschland:

→ www.gruender-coaching-deutschland.de

→ www.berlin.ihk24.de

→ www.kfw.de

- Gründercoach aus der KfW-Beraterbörse

→ www.kfm-beraterboerse.de

10.1.3. Coachingleistungen für die Vorgründerphase

- In Berlin werden die Gründungswilligen zusätzlich von der *Zukunft im Zentrum GmbH* betreut
- Informationen zum Programm START erhalten Sie unter:
→ www.ziz-berlin.de

10.2. Meistergründungsprämie

- Antragsberechtigt für die Meistergründungsprämie ist, wer sich innerhalb von 3 Jahren nach Ablegen der deutschen Meisterprüfung in dem von ihm ausgeübten Handwerk zum ersten Mal selbständig macht. Der Antrag muss unbedingt vor der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit bei der Handwerkskammer gestellt werden.
- Die Meistergründungsprämie kann gewährt werden:
 - Bei Gründung eines Betriebs.
 - Bei Übernahme eines Betriebes.
 - Bei einer mittätigen Beteiligung, mind. 30% Anteil am Kapital/Sperrminorität.

- Die Meistergründungsprämie beträgt einmalig € 7.000-- Basisförderung und ist ein bedingt rückzahlbarer Zuschuss. Zusätzlich kann vom Existenzgründer nach Ablauf von 3 Jahren eine Arbeitsplatzförderung von € 5.000-- beantragt werden, wenn in diesem Zeitraum ein zusätzlicher Dauerarbeitsplatz bzw. ein Ausbildungsplatz geschaffen wurde.
- Details entnehmen Sie bitte der Förderrichtlinie
→ www.hwk-berlin.de/beratung

10.3. Gründungszuschuss

- Beendigung der Arbeitslosigkeit durch eine selbständige, hauptberufliche Tätigkeit
- Kein Rechtsanspruch auf den Gründungszuschuss; die Arbeitsagentur prüft und entscheidet im eigenen Ermessen
- Förderung in zwei Phasen – Phase 1: Zuschuss wird nur gewährt, wenn am Tag der Gründung noch mindestens 150 Tage Restanspruch auf ALG-I besteht. Gründungszuschuss für 6 Monate in Höhe von € 300,-- auf die ALG-I-Zahlung – Phase 2: Weitergewährung des Gründungszuschusses über € 300,-- für weitere 9 Monate wird von der Arbeitsagentur nur dann gewährt, wenn anhand geeigneter Unterlagen eine intensive Geschäftstätigkeit sowie unternehmerische Aktivitäten nachgewiesen werden.
- Nachweis der persönlichen, fachlichen und kaufmännischen Eignung
- Fachliche Stellungnahme einer fachkundigen Stelle
→ www.arbeitsagentur.de

10.4. Einstiegsgeld

- Beendigung der Arbeitslosigkeit durch selbständige, hauptberufliche Tätigkeit
- Zuschuss zum ALG II
- Gewährung liegt im Ermessen des Trägers der Grundsicherung vor Ort
→ www.arbeitsagentur.de

11. Existenzgründung und Fördermittel

11.1. Grundsätzliches

Die regionale, bundesdeutsche und europäische Förderlandschaft ist sehr vielschichtig. In der Darstellung der Fördermittel gehe ich auf die gängigsten Förderbausteine mit deren wesentlichen Merkmalen ein. Aufgrund der Komplexität empfehle ich eine ausführliche Beratung durch die Anlaufstellen (Interessenvertretungen und –verbände (z. B. IHK, HWK), Förderinstitut KfW, Förder- und Bürgschaftsbank (IBB, BBB Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg), Wirtschaftsförderung des Bezirks Charlottenburg-Wilmersdorf (Orientierungsberatung), Geschäftsbanken und Unternehmensberatungen etc. Einen umfassenden Überblick über die Fördermittel, die Vergabebedingungen und die Konditionen gibt Ihnen das Fördermittelportal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie

→ www.foerderdatenbank.de

11.2. ERP-Gründerkredit - Startgeld

Seit dem 01.01.2008 sind die bisherigen Produkte „Mikrodarlehen“ und „Startgeld“ zum „neuen Startgeld“ zusammengefasst worden. Fördermerkmale:

- Antragsberechtigt: Existenzgründer (auch zunächst Nebenerwerb), natürliche Personen und Selbständige, die weniger als 3 Jahre am Markt tätig sind
- Als Existenzgründerin müssen Sie über die nötige fachliche und kaufmännische Qualifikation und über eine ausreichende unternehmerische Entscheidungsfreiheit verfügen
- Finanziert werden Neugründungen und Übernahmen eines Unternehmens, sowie mittätige Beteiligungen
- Sanierungen, Umschuldungen, sowie Nachfinanzierungen von bereits abgeschlossenen Vorhaben sind ausgeschlossen
- Finanzierung bis zu 100% des gesamten Fremdfinanzierungsbedarfs maximaler Höchstbetrag € 100.000,--, davon € 30.000,-- Betriebsmittel
- Laufzeit: maximal 10 Jahre, davon höchstens 2 Jahre tilgungsfrei
- Fremdkapital – mit 80 Prozent Haftungsfreistellung für die Hausbank

11.3. ERP-Gründerkredit – Universell

- Antragsberechtigt: Existenzgründer (auch zunächst Nebenerwerb), natürliche Personen und Selbständige, die weniger als 3 Jahre am Markt tätig sind
- Als Existenzgründerin müssen Sie über die nötige fachliche und kaufmännische Qualifikation und über eine ausreichende unternehmerische Entscheidungsfreiheit verfügen
- Finanziert werden Neugründungen und Übernahmen eines Unternehmens, sowie mittätige Beteiligungen
- Sanierungen, Umschuldungen, sowie Nachfinanzierungen von bereits abgeschlossenen Vorhaben sind ausgeschlossen
- Finanzierung bis zu 100% des gesamten Fremdfinanzierungsbedarfs maximaler Höchstbetrag € 10 Mio.
- Laufzeit: maximal 20 Jahre, davon höchstens 3 Jahre tilgungsfrei (laufzeitabhängig)
- Fremdkapital – bei banküblichen Sicherheiten gegenüber der Hausbank

11.4. ERP- Kapital für Gründung

Das Programm dient der Förderung von Gründungs- und Festigungsvorhaben. Durch die zugrunde gelegte Nachrangabrede des Darlehens (bei einer Insolvenz tritt der Darlehensgläubiger hinter die anderen Kreditgeber zurück) erfüllt es damit einen eigenkapitalähnlichen Charakter. Fördermerkmale:

- Antragsberechtigt: natürliche Personen als Existenzgründerin und Selbständige und die bis zu 3 Jahre nach Aufnahme ihrer Tätigkeit das Gründungsvorhaben festigen wollen
- Schaffung einer angemessenen Haftkapitalbasis, wenn keine ausreichende Eigenkapitalbasis für dieses Vorhaben vorhanden ist (10 % in Berlin als Eigenkapital gefordert)
- In Berlin können bis zu 50% der Bemessungsgrundlage, unter Anrechnung anderer öffentlicher Mittel, gewährt werden.

- Finanziert werden Grundstücke, Gebäude, Baunebenkosten, Betriebs- und Geschäftsausstattung, Kaufpreis eines zu übernehmenden Unternehmens oder Unternehmensteils, Warenlager und branchenübliche Markterschließungsaufwendungen
- Darlehenshöchstbetrag maximal € 500.000,--
- Die Darlehenslaufzeit beträgt 15 Jahre, davon 7 tilgungsfreie Jahre
- 100 Prozent Haftungsfreistellung für die Hausbank (Nachrangdarlehen)

11.5. Berlin-Start

Dieses Programm ist ein Gemeinschaftsprodukt der Förder- und der Bürgschaftsbank, Investitionsbank Berlin (IBB) und BBB Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg (BBB). Bis zu einem Gesamtfinanzierungsbedarf von € 100.000,-- stellt die IBB Darlehensmittel zur Disposition, die von der BBB bis zu 80 Prozent mit einer Ausfallbürgschaft gegenüber der Hausbank abgesichert werden. Fördermerkmale:

- Antragsberechtigt: Existenzgründer im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und der freien Berufe, sowie bereits selbständige Unternehmer mit diesem Profil, deren Gründungszeitpunkt höchstens 3 Jahre vor Antragstellung liegt
- Erforderliche fachliche und kaufmännische Qualifikation für die unternehmerische Tätigkeit verfügen
- Finanziert werden Investitionen, Warenlagererstaussstattung, Übernahmekaufpreis eines Unternehmens und der Betriebsmittelbedarf
- Darlehenshöchstbetrag maximal € 100.000,--
- Die Darlehenslaufzeit beträgt 6 – 10 Jahre, davon bis zu 2 tilgungsfreie Jahre
- 80 Prozent Ausfallbürgschaft gegenüber der Hausbank

11.6. Investitionszuschüsse (GRW ehemals GA-Zuschüsse)

Investitionszuschüsse, die aus der Gemeinschaftsaufgabe zur Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur bereitgestellt werden. Gefördert werden kann, wer seine Betriebsstätte in Berlin hat, überwiegend überregionalen Absatz betreibt, Investitionen tätigt, die auf einer Positivliste gefördert wird und nicht von der Förderung ausgeschlossen ist. Berlin ist in zwei unterschiedliche Förderklassifizierungen (C- und D-Fördergebiet) eingeteilt. Der Fördergebietskarte können Sie Ihre etwaige Zuordnung entnehmen. Gefördert werden Investition in das Anlagevermögen in Zusammenhang mit der Schaffung bzw. Sicherung von Dauerarbeitsplätzen, Errichtung und Erweiterung von Betriebsstätten, Diversifizierung der Produktpalette, grundlegende Änderungen des Gesamtproduktionsverfahrens und grundlegende Modernisierung von durch Stilllegung bedrohte Betriebsstätten oder der Erwerb von bereits stillgelegten Betriebsstätten.

→ www.businesslocationcenter.de/foedergebietskarte

Der Förderantrag muss bereits vor Beginn des Investitionsvorhabens bei der Investitionsbank Berlin (IBB) gestellt und von dieser auf formelle Förderfähigkeit (noch kein Förderbescheid) bestätigt werden. Details entnehmen Sie bitte

→ www.ibb.de

12. Existenzgründung und Buchhaltung

Als Unternehmerin unterliegen Sie der Buchführungspflicht. Es wird unterschieden in Buchführungspflichten für Kaufleute, die nach dem Handelsgesetzbuch (HGB) verbindlich gelten und für gewerbliche Unternehmer. Der Unterschied wird wie folgt deutlich:

- Der (im Handelsregister eingetragene) Kaufmann
- Die offene Handelsgesellschaft (oHG)
- Die Kommanditgesellschaft (KG)
- Die Aktiengesellschaft (AG)
- Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

sind zur kaufmännischen Buchführung verpflichtet.

Weitere Pflichten sind für die im Handelsregister eingetragenen Unternehmen verbunden:

- Aufstellung eines Jahresabschluss in einer vorgegebenen Frist
- Aufbewahrungsfrist von Geschäftsunterlagen und Bilanzen für 10 Jahre
- Bei Kapitalgesellschaften (AG, GmbH) gelten je nach Größenklasse erweiterte Aufstellungs-, Prüfungs- und Publizitätspflichten (Veröffentlichungspflichten).
- Einhaltung der Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung
- Abbildung der tatsächlichen Geschäftsvorfälle, des Vermögens des Unternehmens unter Berücksichtigung der Verbindlichkeiten und Aufstellung einer Gewinn- und Verlustrechnung (Erträge versus Aufwendungen).

Für gewerbliche Unternehmer, die nicht im Handelsregister eingetragen sind und die Umsatzgrenze von € 500.000,- und Gewinngrenze von € 50.000,- nicht überschreiten, besteht keine kaufmännische Buchführungspflicht. Natürlich müssen die Geschäftsvorfälle z. B. durch ein Kassenbuch abgebildet werden, es besteht genauso eine Aufbewahrungspflicht für Belege und Geschäftsunterlagen. Der Gewinn kann vereinfacht durch eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung (Betriebseinnahmen abzüglich Betriebsausgaben) ermittelt werden

Weitere Einzelheiten und nützliche Merkblätter finden Sie auf den Internetseiten der Industrie- und Handelskammer zu Berlin

→ www.berlin.ihk24.de

13. Existenzgründung und Unternehmensberatung

Auf die Frage „muss ich einen Unternehmensberater in die Umsetzung meines Existenzgründungsvorhabens einbinden“ lautet die klassische Antwort „es kommt darauf an“. Wenn Sie einen Berater mit der entsprechenden Fach- und Branchenkompetenz (z. B. Steuerberater) in das Vorhaben involviert haben und er Ihnen rund um Ihre Existenzgründung von der Planung, Umsetzung bis zur permanenten Begleitung zur Verfügung steht, dann ist die Einbindung einer Unternehmensberatung sicherlich entbehrlich. Ein Grund für die Einbindung kann der Umgang und die Erfahrung mit Ämtern, Kreditgebern, Verbänden und anderen Stellen, die bei der Umsetzung Ihres Gründungsvorhabens von Bedeutung sein. Nicht zu vergessen ist der persönliche, zwischenmenschliche Umgang zwischen Existenzgründerin und Unternehmensberater; nur wenn hier ein Verhältnis von gegenseitiger Akzeptanz, Vertrauen und Wertschätzung besteht, kann eine Gründerin-Berater-Beziehung erfolgreich funktionieren.

Da es nicht einfach ist einen Unternehmensberater passend zu Ihrem Existenzgründungsvorhaben und Ihren persönlichen Anforderungen zu finden, hat die KfW-Mittelstandsbank in Zusammenarbeit mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie die Beraterbörse entwickelt. Über eine Suchmaschine können Sie das gewünschte Anforderungsprofil spezifizieren. Die fachlichen Kompetenzen und Stärken der Berater sind durch Kundenbewertungen unterlegt.

→ www.kfw-beraterboerse.de

Ein weiterer Fundus für die Auswahl eines Unternehmensberaters ist der Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. Der BDU ist ein Fachverband, der sich um die Einhaltung einheitlicher Beratungsstandards bemüht. Gerade für die Planungsphase eines Existenzgründungsvorhaben, eine Unternehmensübernahme oder Unternehmenserweiterung wurden Grundsätze ordnungsgemäßer Planung kurz GoP entwickelt. Den Grundsätzen liegen die aktuellen Anforderungen von Wissenschaft, Recht und Praxis zu Grunde. In den Grundsätzen ordnungsgemäßer Planung finden Sie auch weiterführende Hinweise für Ihren Businessplan:

→ www.bdu.de/gop

14. Existenzgründung und Bank

14.1. Finanzierung

Bei Ihrem Existenzgründungsvorhaben wird nach der Mittelherkunft unterschieden, nach der Finanzierung aus Eigenkapital inklusive Beteiligungen auf der einen Seite und nach der Finanzierung aus Fremdkapital auf der anderen Seite.

Das Eigenkapital muss Ihnen auflagenfrei und unbegrenzt zur Verwendung stehen; es ist ein Risikopuffer und fängt zum Beispiel Anfangsverluste und finanzielle Engpässe ab. Je mehr Eigenkapital zur Verfügung steht, umso günstiger stellt sich demzufolge Ihre Finanzierungsstruktur dar – gegenüber Ihren Kreditgebern (Banken, Leasinggesellschaften, Lieferanten, etc.) vermitteln Sie ein größeres Vertrauen. Die Eigenkapitaldecke kann durch Finanzierungsmittel zum Beispiel aus dem Familienkreis gestärkt werden, wenn sie dauerhaft im Unternehmen verbleiben. Weitere Möglichkeiten sind die Aufnahme von Partner/Gesellschaftern oder die Einbindung von Kapitalbeteiligungsgesellschaften oder auch Venture-Capital-Gesellschaften (VC) genannt. Weitere Hinweise finden Sie in Kapitel 14.6.

Das Fremdkapital steht dem Unternehmen nur bedingt zur Nutzung bereit und ist neben der Verpflichtung auf Rück- und Zinszahlung an verschiedene vertragliche Vereinbarungen gebunden. Es wird in kurzfristige (bis 12 Monate Laufzeit) und mittel- und langfristigen Finanzierungen unterschieden. In der ersten Kategorie werden die Kontokorrent- (Betriebsmittelkredite), Lieferanten- und Wechselkredite eingeordnet; hinter der zweiten Kategorie verbergen sich die Investitionskredite (Hausbankkredite und im Regelfall die Förderkredite).

Eine weitere mittel- oder langfristige Finanzierungsform ist das Leasing. Über eine vorher vereinbarte Laufzeit überlässt Ihnen die Leasinggesellschaft ein mobiles oder immobiles Wirtschaftsgut (PKW, Computer, Software, Immobilie, etc.). Die Leasinggesellschaft bleibt in der Regel Eigentümer des Leasinggutes (Sonderfall Mietkauf), entsprechend bilanzieren Sie es als wirtschaftlicher Nutzer auch nicht in Ihrer Bilanz. Der Leasingaufwand ist daher üblicherweise eine steuerlich voll absetzbare Betriebsausgabe. Leasing ist eine komplexe Finanzierungsform, die ich an dieser Stelle nur kurz erwähne. Ein detailliertes Merkblatt mit den Vor- und Nachteilen dieser Art von Finanzierung finden Sie unter:

→ www.berlin.ihk24.de

14.2. Antragsaufbereitende Bankgespräche

Gehen Sie optimistisch und zuversichtlich in das Gespräch mit Ihrer Bank. Nutzen Sie mehrere Kreditinstitute für die Vorstellung Ihres Vorhabens. Es hilft Ihnen Ihr Vorhaben wiederholt und damit professioneller zu präsentieren, etwaige subjektive Vorbehalte gegen Ihr Vorhaben auszusteuern und aus den Gesprächen weitere Anregungen für die Umsetzungsoptimierung Ihrer Existenzgründungsidee zu erhalten. Stellen Sie sich und Ihr Gründungsvorhaben persönlich vor. Einen Berater zur Seite zu haben gibt Sicherheit; er sollte aber nur, nach Absprache mit Ihnen, unterstützen. Es ist Ihre selbständige Tätigkeit, die Sie dem Banker näher bringen wollen, er wird misstrauisch, wenn der Berater das Gespräch führt.

Der Bankgesprächspartner prüft Ihre persönliche Kreditwürdigkeit und Eignung für dieses Vorhaben, sowie die Perspektiven Ihres Vorhabens und wird am Ende eine vorbehaltliche Krediteinschätzung treffen. Der Banker wird Ihnen gewogen gegenüberstehen, denn er möchte Ihnen einen Kredit und ergänzend ein komplettes Produktpaket rund um Ihr Gründungsvorhaben verkaufen. Dieses Komplettpaket deckt meistens alle wesentlichen Bedürfnisse rund um die Existenzgründung ab; ein Konditionsvergleich der einzelnen Produktbausteine mit anderen Anbietern ist jedoch sinnvoll.

Der Banker wird aber auch genau auf das mögliche Kreditausfallrisiko Ihres Gründungsvorhabens achten; das ist nicht nur für die Bank sondern auch für Sie gut. Auch wenn der Bankbetreuer nicht alle Branchen detailliert kennen kann, stützt er sich auf Branchenvergleichswerte, vergleichbare Kreditengagements und vieles mehr; in einem sind Banker besonders ausgebildet und erfahren – im Plausibilisieren von Sachverhalten. Sie werden es im Laufe der Kreditgespräche und –verhandlungen kennenlernen.

An dieser Stelle noch ein wichtiger Hinweis: Für die Gewährung von Fördermittel und Zuschüssen ist fast immer das Datum des ersten „antragsaufbereitenden Bankgesprächs“ sehr wichtig. Bitte dokumentieren Sie die ersten Gespräche ggfs. lassen Sie sich eine kurze Bestätigung der Bank geben. Sie dürfen vor diesem Termin keine bindenden Rechtsgeschäfte (z. B. Abschluss eines Mietvertrages) tätigen, um den Vergabebedingungen nicht entgegenzustehen. Details entnehmen Sie bitte den entsprechenden Förderprogrammen und Vergabebedingungen für Zuschüsse.

Das Portal www.mittelstanddirekt.de gibt 8 Tipps für das Gespräch mit der Bank:

1. Handeln Sie frühzeitig
2. Bereiten Sie sich vor
3. Seien Sie offen und ehrlich
4. Zeigen Sie Weitsicht
5. Machen Sie Eindruck
6. Seien Sie selbstbewusst
7. Verhandeln Sie
8. Laden Sie den Banker ein (Anmerkung: in Ihr Unternehmen)

Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem vorgenannten Link.

14.3. Aufbereitung und Einreichung der Antragsunterlagen

Nachfolgende Unterlagen werden im Regelfall für die Antragstellung zu Ihrem Existenzgründungsvorhaben benötigt; im Einzelfall können weiterreichende Unterlagen eingefordert werden:

- Businessplan als Zusammenfassung (Executive Summary), darin enthalten
- Persönliche Angaben zur Unternehmensgründerin incl. beruflichen Werdegang
- Nachweis der fachlichen und kaufmännischen Eignung
- Selbstauskunft (Formblatt der Bank)
- Vorhabensbeschreibung
- Finanzierungsplan
- Rentabilitätsvorausschau für 3 Jahre
- Liquiditätsplan für die nächsten 12 Monate
- Investitionsplan unterlegt durch Kostenvoranschläge
- Entwurf eines Miet- oder Pachtvertrages oder entsprechende Bereitwilligkeitserklärung (mit Ihnen diesen abschließen zu wollen); bei Eigentum der Grundbuchauszug
- Bei der Übernahme eines Unternehmens werden fast immer die Unbedenklichkeitsbescheinigungen des Finanzamtes und der Sozialkassen verlangt, da der Übernehmende für bestehende Verbindlichkeit (z. B. Rückstände bei den Sozialkassen) mithaftet.
- Gewerbeanmeldung (ggfs. nachzureichen)
- Bei einigen Existenzgründungsvorhaben sind gesonderte öffentlich-rechtliche Genehmigungen vorzuweisen (z. B. zum Betreiben eines privaten Kindergartens). Nützliche Hinweise finden Sie unter
→ www.berlin.ihk24.de

14.4. Kreditentscheidung / Kreditgenehmigung

Für die Kreditentscheidung und –genehmigung ist ein komplexer Prozess aufgesetzt. Die Entscheidung ist nicht allein an den Bankbetreuer gekoppelt, den Sie im Gespräch kennengelernt haben. Es besteht eine Entscheidungsteilung zwischen dem Markt-/Vertriebsbetreuer mit persönlichem Kundenkontakt auf der einen Seite und auf der anderen Seite einem Mitarbeiter der

Marktfolge/Kreditrisikoanalyse (ohne Kundenkontakt) und/oder des technischen Kreditentscheidungssystems (Kreditscoring), die auf der Basis der Kreditaktenlage bzw. vergangenheitsbezogenen Kreditausfallwahrscheinlichkeiten entscheiden. Daher betone ich noch einmal, ist die sorgfältige Aufbereitung der unter Kapitel 14.3 genannten Kreditantragsunterlagen sehr wichtig – letztendlich ist es Ihre persönliche Visitenkarte für Ihr Vorhaben.

Im Entscheidungsprozeß wird Ihre persönliche Kreditwürdigkeit (persönliche Ausstrahlung, fachliche und kaufmännische Eignung für das Vorhaben, Vertrauenswürdigkeit, unternehmerische Kompetenz, Ihre Einschätzung zur Marktperspektive, Fähigkeit zur Selbstreflexion und vieles mehr) auf den Prüfstand gestellt. Bei der materiellen Kreditwürdigkeitsprüfung stützt sich die Bank auf Ihre Planrechnungen, bei der Übernahme von Bestandsunternehmen auf das Zahlenwerk üblicherweise der letzten 3 Jahre und Ihre Planvorausschau. Geprüft wird, ob die Rückzahlung der gewährten Kredite unter Berücksichtigung des Unternehmerinnenlohns, der Einkommenssteuer, der Sonderausgaben und Abschreibungen nachhaltig gewährleistet erscheint. Man spricht hier von der Kapitaldienstfähigkeit.

Für beide Seiten, Bank und Existenzgründerin, ist eine Entscheidung, die sich an der nachhaltigen Kapitaldienstfähigkeit messen lässt die Sicherste. Das Sicherungsbedürfnis durch materielle oder immaterielle Sicherheiten oder eine Kreditentscheidung, die sich überwiegend an den Sicherheiten orientiert, ist in den letzten Jahren in den Hintergrund gerückt. Für das Sicherungsbedürfnis der Kreditgeberin stehen auch die Bürgschaftsbanken mit Ausfallbürgschaften oder das Hauptleihinstitut (KfW) mit Haftungsfreistellungen zur Verfügung.

14.5. Kredit- und Sicherheitenverträge („das Kleingedruckte“)

Nachdem die Kreditentscheidung positiv ausgefallen ist, wird Sie der Bankbetreuer zur Unterschriftsleistung auf den Kredit- und Sicherheitenverträgen bitten. Sie werden jetzt mit einer Vielzahl von Details, dem Kleingedruckten, konfrontiert. Sie werden Vertragsbestandteile, wie Konditionen, Laufzeiten, Auszahlungsvoraussetzungen, Sicherungs- und Haftungsvereinbarungen, allgemeine Kredit- und Geschäftsbedingungen zum Lesen und zur Annahme vorgelegt bekommen. Wichtig wären zum Beispiel auch Besonderheiten über einen späteren Abruf oder eine vorzeitige Rückzahlung Ihrer Kreditmittel, Anpassungsmöglichkeiten im Rahmen Ihres Vorhabens, Regelungen im Falle der nicht pünktlichen Erbringung Ihres Kapitaldienstes und vieles mehr. Auf einige Sonderfälle gehe ich im Kapitel 14.8 gesondert ein.

Bitten Sie einfach Ihren Bankbetreuer, Ihnen im Vorfeld einen Satz der Kredit- und Sicherheitenverträge zu überlassen; lesen und prüfen Sie jetzt die Verträge und klären Sie offene Fragen im Voraus.

14.6. Einbindung Hauptleihinstitut und Bürgschaftsbanken

Die Hausbank wird im Regelfall die Einbindung von Förderkrediten prüfen und Ihnen einen Finanzierungsmix anbieten. Bereits im Kapitel 11 bin ich auf die wesentlichen öffentlichen Finanzierungsbausteine/Fördermittel eingegangen. Die aktuellen Konditionen und Förderbedingungen sind jeweils dem Bewilligungszeitpunkt entsprechend zu entnehmen. Hellhörig sollten Sie werden, wenn Ihnen die finanzierende Bank ausschließlich hauseigene Finanzierungsprodukte anbietet. Dann empfiehlt sich immer der Vergleich bei einer anderen Bank.

Eine wesentliche Bedeutung im Existenzgründungsgeschäft hat die BBB Bürgschaftsbank Berlin-Brandenburg GmbH (BBB) und die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg GmbH (MBG). Gesellschafter bzw. Träger sind IHK, HWK, Banken, Versicherungen Verbände und Interessenvertretungen. Viele gute Existenzgründungsprojekte werden durch deren Unterstützung möglich, da die Bürgschaftsbank Berlin-Brandenburg GmbH durch die Stellung von Ausfallbürgschaften bis zu 80 Prozent des Finanzierungsvolumens der Haus-

bank eine Sicherheit stellt, die bei vielen Existenzgründerinnen nicht und nicht ausreichend bereitsteht.

Die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg GmbH stellt Eigenkapital in Form von stillen und offenen Beteiligungen bereit. Im Gründungsbereich lassen sich zum Beispiel Anlaufkosten der Markteinführung eines innovativen, marktreifen Produktes über diese Form der Eigenkapitalstärkung abfedern. Ansprechpartnerin ist die BBB Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg GmbH aus einer Hand, die als Geschäftsbesorgerin und Dienstleisterin für die MBG tätig ist.

Bürgschafts- und Beteiligungsentgelte, sowie die Vergabebedingungen finden Sie unter folgenden Adressen:

→ www.buergschaftsbank-berlin.de

→ www.mbg-bb.de

Für Existenzgründerinnen, die noch keine Hausbank gefunden haben, aber über ein überzeugendes Gründungskonzept verfügen, steht die BBB Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg GmbH mit ihrem Programm *Bürgschaft ohne Bank* kurz *BoB* bis zu 80 Prozent des Kreditbetrages bereit. Die Bürgschaftssumme ist auf € 40.000,-- oder ein Finanzierungsvolumen von € 50.000,-- beschränkt.

Der Vollständigkeitshalber sei erwähnt, dass einige öffentliche Finanzierungsprogramme (siehe auch Kapitel 11) optional über sogenannte Haftungsfreistellungen verfügen, die mit der Einreichung beim Hauptleihinstitut beantragt werden können. Die Haftungsfreistellung reduziert der Hausbank gegenüber das etwaige Ausfallrisiko für diesen Finanzierungsanteil um bis zu 80 Prozent. Beim Unternehmerkapital – ERP-Kapital für Gründung beträgt die Haftungsfreistellung sogar 100 Prozent (Nachrangdarlehen). Die öffentlichen Finanzierungsanteile können im Regelfall nur quotall d.h. anteilig zum gesamten Finanzierungsvolumen eingebunden werden.

14.7. Auszahlung und Mittelverwendung

Die Auszahlung und Mittelverwendung erfolgt zweckgebunden, d.h. die im Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan vorgesehenen Ansätze sind grundsätzlich einzuhalten. Die Mittelverwendung ist besonders bei den öffentlichen Finanzierungsmitteln genau zu dokumentieren und durch Rechnungskopien nachzuweisen. Sollten Sie erkennen, dass sich in Ihrem Kapitalbedarfsplan Verschiebungen ergeben, zum Beispiel gelingt es Ihnen besonders günstige Konditionen beim Kauf einer Maschine zu verhandeln und Sie wollen aus den freien Finanzierungsmitteln Ihr Rohstofflager stärken, so stimmen Sie diese Verschiebungen bei Bekanntwerden bitte mit Ihrem Bankbetreuer ab.

14.8. Sonderfälle

14.8.1. Überschreitung des Finanzierungsplans

Trotz sorgfältiger Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplanung kommt es nicht selten zu Planüberschreitungen. Sie sollten prüfen, ob Ihre Mittelverwendungsplanung an anderer Stelle noch Anpassungspotential bietet. Eine Ausweitung des Finanzierungsplans sollte der letzte Schritt sein, den Sie mit Ihrem Bankbetreuer frühzeitig besprechen müssen. Wichtig ist die Geschlossenheit der Gesamtfinanzierung sicherzustellen. Aber auch wenn Ihnen eine Nachfinanzierung genehmigt wird, belastet es Ihre Rentabilitätsplanung. Der sogenannte break-even(-point) oder Kostendeckungspunkt wird unter Umständen beträchtlich in die Zukunft geschoben.

14.8.2. Negative Planabweichungen

Als Unternehmerin führen Sie eine regelmäßige, mindestens monatliche Analyse Ihrer betriebswirtschaftlichen Zahlen durch, im Regelfall werden Sie Umsatzentwicklungen, branchenabhängig, sogar auf der Basis von Tageseinnahmen verfolgen. Ist der Trend anhaltend durch eine negative Planabweichung gekennzeichnet sind operative, unter Umständen auch strategische Anpassungen notwendig. Der ursprünglich entwickelte Businessplan bildet eine gute Prüfungsgrundlage, ob die seinerzeit zugrunde gelegte Existenzgründungskonzeption auch konsequent umgesetzt wurde oder hier nachjustiert werden muss. Reflektieren Sie Ihr Handeln mit der Chance für Veränderungen. Stellen Sie sicher, dass Sie das „Heft in der Hand behalten“; sprechen Sie mit Ihrem Banker, Lieferanten, Vermieter rechtzeitig, wenn Planabweichungen Ihre Liquidität belasten. Sie wirken vertrauenswürdig und kompetent – im Regelfall wird man Sie bei einem Engpass unterstützen.

14.8.3. Veränderte Marktbedingungen

Es wird Ihre Flexibilität und Innovationskraft gefordert – nicht nur in der Gründungsphase, sondern stetig. Die Marktbedingungen ändern sich permanent um Sie herum: Seien es andere Marktteilnehmer die Ihre Geschäftsidee, Ihren Standort, Ihr Produkt sehr verlockend finden, oder seien es Veränderungen im Beschaffungs- oder Absatzmarkt, Mode und Trends ändern sich, vielleicht ist es auch nur eine Dauerbaustelle genau vor Ihrem Ladengeschäft, die die Kundenströme beeinflusst.

14.8.4. Verzögerter Markteintritt

Planen Sie Unvorhergesehenes ein – bei vielen Geschäftseröffnungen ist die Farbe noch nicht ganz trocken, wenn die ersten Gäste und Kunden zur Geschäftseröffnung eintreffen. Auch ein verzögerter Markteintritt ist nicht selten – es kommt zu Verzögerung in der Lieferung des Inventars, Waren, Material, der Produktion und vieles mehr – die Verwaltungskosten, wie Personal- und Sachkosten (z. B. Miete) sind bereits fällig und erhöhen die Anlaufkosten. Es ist wichtig in den Betriebsmitteln einen ausreichenden Puffer einzuplanen, um die Liquidität nicht zu gefährden.

14.8.5. Private Probleme

Es ist wichtig, sich bevor Sie überhaupt die Entscheidung für eine berufliche Selbständigkeit treffen mit den Wirkungen für Ihr privates Umfeld auseinanderzusetzen. Alle Beteiligten sollten sich über die hohe Inanspruchnahme der Gründerin, nicht nur in der Start-up-Phase, im Klaren sein. Die Freizeit, die Zeit für Familie, Partner und Freundes- und Bekanntenkreis ist sehr oft stark eingeschränkt – sprechen Sie dieses Thema offensiv an und werben Sie um Verständnis. Der private Rückhalt stärkt Sie besonders in Phasen, in denen Sie Rückschläge in Ihrer beruflichen Selbständigkeit hinnehmen müssen.

14.9. Tipps zur Vermeidung einer Kredit-Kündigung

Grundsätzlich kann eine Bank sofort und ohne Einschränkungen kündigen, wenn ein wichtiger Grund vorliegt. Mit ein wenig Umsicht können Unternehmen das jedoch verhindern. Laut www.mein-geschaeftserfolg.de liegt ein wichtiger Grund vor, wenn die Bank befürchten muss, dass Sie einen Kredit nicht zurückzahlen können oder Sie sich als unzuverlässig erweisen.

Das Portal www.mittelstanddirekt.de hat Hinweise zur Vermeidung einer Kreditkündigung zusammengefasst:

1. Machen Sie konkrete und vollständige Angaben
2. Geben Sie (soweit möglich) zusätzliche Sicherheiten
3. Zahlen Sie Zinsen und Tilgungen immer pünktlich
4. Verwenden Sie Kredite nur für den vereinbarten Zweck

15. Existenzgründung und Versicherung

15.1. Der richtige Versicherungsschutz – die Qual der Wahl

Mit dem Schritt in die Existenzgründung erweitert sich das Spektrum der möglichen Risiken deutlich. Für einen großen Teil der persönlichen Absicherung müssen Sie jetzt selbst Sorge tragen; die betrieblichen Risiken kommen zusätzlich hinzu. Alle Risiken werden Sie aus Kostengründen nicht vollständig abdecken können. Die Risiken können individuell, vorhabens- und branchenbezogen sehr unterschiedlich sein. Es empfiehlt sich in Zusammenarbeit mit den Interessenvertretern der Branchen und Verbänden, den Beratern der Versicherungswirtschaft, der antragsbegleitenden Bank und unabhängigen Interessengemeinschaften, die Gesamtrisiken zu listen und dann individuell zu gewichten und zu priorisieren.

Die Antwort auf die Frage, wie finde ich das richtige Angebot, das meinen Bedürfnissen entspricht und vom Kostenaufwand für das Vorhaben als angemessen zu bewerten ist, findet sich durch einen entsprechenden Angebotsvergleich. Grundsätzlich sollten Sie mehrere Angebote einholen, verschiedene Berater der Versicherungswirtschaft, Versicherungsberater, die mit Ihrer Hausbank kooperieren oder Versicherungsmakler, die nach Ihrem Risikoprofil eine Risikoabschirmung suchen, kontaktieren und dabei den Kosten- und Leistungsvergleich gegenüberstellen und entsprechende Maßnahmen vorschlagen. Die eben beschriebene „Ausschreibung“ als auch eine „Paketlösung“ eines Versicherers hat Vor- und Nachteile.

Nützliche Ansprechpartner:

- DVS Deutscher Versicherungs-Schutzverband e.V. (Interessenvertretung der gewerblichen Versicherungsnehmer)
→ www.dvs-schutzverband.de
- Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) beantwortet unabhängig Fragen zum Versicherungsschutz
→ www.gdv.de
- ZUKUNFT klipp + klar Informationszentrum der deutschen Versicherer
→ www.klipp-und-klar.de

15.2. Private Absicherungen für Selbständige

15.2.1. Krankenversicherung

Zwischen einer privaten oder einer freiwilligen gesetzlichen Krankenversicherung haben Sie die Wahl. Den freiwilligen gesetzlichen Krankenversicherungsschutz können Sie jedoch nur dann fortführen, wenn Sie vor Ihrer Selbständigkeit bereits in einer gesetzlichen Krankenversicherung (z. B. als Arbeitnehmer) versichert waren. Ein erweiterter Schutz durch Krankenhaustagegeld als Ausgleich für Einnahmeausfälle ist empfehlenswert.

15.2.2. Unfallversicherung

Der Unfallversicherungsschutz wird im beruflichen Umfeld weitestgehend durch die Berufsgenossenschaft abgedeckt, da zumeist eine Pflichtmitgliedschaft besteht. Im privaten Bereich empfiehlt sich eine private Unfallversicherung.

15.2.3. Berufsunfähigkeitsversicherung

Das Risiko einer Berufsunfähigkeit für die Gründerin bedeutet in vielen Fällen auch die Existenzbedrohung des Unternehmens. Die Berufsunfähigkeit kann vielschichtige Ursachen z. B. ein Unfall, eine schwere Krankheit und vieles mehr haben. Der Berufsunfähigkeitsschutz greift erst nach einer Frist von 6 Monaten nach dem Ereignis bei Fortbestehen. Aus meinem beruflichen Erfahrungsschatz sind mir folgende Beispiele bekannt:

- eine Zahnärztin, die durch den Umgang mit Latex und medizinischen Stoffen so starke allergische Reaktion hatte, dass sie ihre Praxis aufgeben musste
- eine Physiotherapeutin, die eine chronische Erkrankung an den Händen (Sehnenscheidenentzündung) bekam und den Beruf aufgeben musste.

15.2.4. Private Altersvorsorge

Als Existenzgründerin können Sie sich in der gesetzlichen Rentenversicherung freiwillig versichern. Ob diese Entscheidung günstig ist, können Sie nach Abwägung mit Altersvorsorgeprodukten entscheiden, da die gesetzliche Rentenversicherung nur eine Grundversorgung darstellt. Die Palette der Altersvorsorgeprodukte reicht vom Banksparvertrag, Investmentfondssparvertrag über die kapitalbildende Lebensversicherung, Immobilien zu weiteren Mischformen. Ihre persönliche Anlagestrategie sollte nach Anlagehorizont (Dauer), Risiko, Verfügbarkeit und Rentabilität ausgewogen entschieden werden. Prüfen Sie auch, ob Sie Anspruch auf eine staatliche bezuschusste Altersvorsorge (Rürup-Rente / Riester-Rente) haben. Sie sollten frühzeitig damit beginnen, sich Ihre private Altersvorsorge aufzubauen und Ihren regelmäßigen Vorsorgebeitrag zurückzulegen.

15.3. Betriebliche Absicherungen

15.3.1. Betriebshaftpflichtversicherung

Die Betriebshaftpflichtversicherung schützt Sie vor Schadensersatzansprüchen Dritter (z. B. Lieferanten, Kunden, eigenes Personal) und deckt Schäden ab, bei denen Sie Dritten gegenüber haften. Erweiterte Haftpflichtrisiken können Produkt- oder Umwelthaftpflichtrisiken beinhalten, die Sie im Regelfall gesondert einschließen müssen. Da Sie diese Risiken vom Umfang und der Höhe nach nur sehr schwer einschätzen können, ist eine Betriebshaftpflichtversicherung von großer Bedeutung.

15.3.2. Feuerversicherung

Die Feuerversicherung bietet Hilfe bei Feuer, Blitzschlag und Explosion; abgedeckt sind im Regelfall auch mittelbare Schäden, wie durch Löschwasser und Aufräumarbeiten.

15.3.3. Betriebsunterbrechungsversicherung

Eine Betriebsunterbrechung kann existenzielle Folgen haben, da es zu Einnahmeausfällen bei anfänglich identischer Kostenstruktur führt. Die daraus entstehenden Verluste sind häufig nur kurzfristig aufzufangen.

In diesem Zusammenhang fällt mir ein Fall ein, in dem ein bekannter Berliner Gastronom beinahe durch das Fehlen einer Betriebsunterbrechungsversicherung ins wirtschaftliche Aus gedrängt wurde. Ein Mitarbeiter hatte es versäumt alle Kochstellen in der Küche auszuschalten. Es kam zu einem Schwellbrand mit verheerender Wirkung. Nicht nur die Küche war verrußt, das gesamte Restaurant inklusive Gastraum war mit einer feinen, schmierigen Rußschicht überzogen. Der Gastronom hatte Glück im Unglück, weil die Wiederherstellung des Gastraums und der Kücheneinrichtung deutlich schneller als prognostiziert erfolgte. Für die Betriebsunterbrechung bestand kein Versicherungsschutz und die auflaufenden Verluste konnten durch private Reserven aufgefangen werden. Die Feuerversicherung deckte auch nur einen Teil der Wiederherstellung ab, da der Versicherungsschutz in den letzten Jahren nicht angepasst worden war.

Dieses kleine Fallbeispiel soll deutlich machen, wie wichtig ein angemessener Versicherungsschutz ist, nicht nur bei Beginn Ihres Existenzgründungsvorhabens, sondern als regelmäßig zu überprüfender Posten.

15.3.4. Einbruchdiebstahlversicherung

Eine Einbruchdiebstahlversicherung versichert nicht nur das entwendete Diebesgut, es deckt auch Schäden aus Vandalismus und Schäden des Eindringens ab. In fast allen Fällen ist der Abschluss einer Einbruchdiebstahlversicherung mit Auflagen des Versicherers versehen, die gesonderte Anforderungen an den Versicherungsort stellen.

15.3.5. Elektronikversicherung

In den meisten Unternehmen kommt umfangreiche elektronisch Betriebs- und Geschäftsausstattung zum Einsatz, die über eine Elektronikversicherung gegen Schäden versichert ist.

Die vorstehend beschriebenen Risiken und Risikoabschirmungen zeigen einen wesentlichen Teil der möglichen Absicherungen auf, sie ersetzen jedoch keine individuelle Risikoanalyse durch einen Fachberater.

16. Existenzgründung und Steuern

16.1. Steuerberater versus Buchführungshelfer

Einzelkaufleute sind von der Pflicht der Buchführung befreit, wenn die an zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahre Umsatzerlöse von nicht mehr als € 500.000,- und einen Jahresüberschuss von nicht mehr als € 50.000,- ausweisen. Bis zu diesen Grenzen können Sie mit einer vereinfachten Einnahmen- und Überschussrechnung Ihren Gewinn ermitteln. Sofern Sie im Handelsregister eingetragen sind, unterliegen Sie generell der Buchführungspflicht. Ihre Geschäftsaufzeichnungen (z. B. Kassenbuch) und Belege unterliegen einer zehnjährigen Aufbewahrungspflicht.

Unabhängig davon, ob Sie der kaufmännischen Buchführungspflicht unterliegen oder nicht, stellt sich die Frage, wie Sie die Buchhaltung organisieren. Sie stehen vor der Wahl die Buchführung alleine durchzuführen, einen Buchführungshelfer zu beauftragen, der die Kontierung der Geschäftsfälle für Sie übernimmt, aber keine Steuerberatung übernehmen darf oder einen Steuerberater zu engagieren, der neben der Buchführung auch Ihre persönliche, individuelle Beratung im Vordergrund sieht. Sie profitieren von einer Steuerberatung, wenn Sie den Zugang zum Berater haben, der Ihnen gerade in der Start-up-Phase nützliche Tipps gibt und Sie vor Fehlern bewahrt. Regelmäßige Gespräche mit ihm, auch über betriebswirtschaftliche Zu-

sammenhänge und Soll-Ist-Abgleich zwischen Ihren Planzielen und dem tatsächlichen Geschäftsverlauf, sollten auf der Tagesordnung stehen.

Hilfe für die Auswahl eines Steuerberaters finden Sie unter:

→ www.steuerberater-suchservice.de

16.2. Umsatzsteuer / Vorsteuer

Die Umsatzsteuer oder auch Mehrwertsteuer genannt, müssen Sie in jedem Rechnungsbetrag ausweisen. Im Normalfall beträgt sie zurzeit 19 Prozent. Auf einzelne Produkte und Dienstleistungen (z. B. Druckerzeugnisse, Lebensmittel und künstlerische Leistungen) gilt ein reduzierter Steuersatz von 7 Prozent. Einige Leistungen (z. B. medizinische) sind gänzlich von der Umsatzsteuer freigestellt. Die Gesamtsumme der monatlichen Umsatzsteuerbeträge ist gekürzt um die sogenannte Vorsteuer (Umsatzsteuer, die Sie in diesem Zeitraum an Ihre Vorlieferanten gezahlt haben) bis zum 10. des Folgemonats an das Finanzamt elektronisch zu melden und abzuführen.

Eine Ausnahme bilden die Kleinunternehmen, die sich grundsätzlich von der Umsatzsteuer befreien lassen können. Voraussetzung ist, dass der Gesamtumsatz zuzüglich der darauf entfallenden Steuer im vergangenen Kalenderjahr € 17.500,- nicht überstiegen hat und im laufenden Kalenderjahr € 50.000,- voraussichtlich nicht übersteigen wird. In diesem Fall wird von Ihnen keine Umsatzsteuer erhoben, die Sie weder vom Käufer verlangen noch auf der Rechnung ausweisen dürfen. Ein entsprechender Hinweis auf den Status der Kleinunternehmerin ist auf der Rechnung anzubringen. Die Möglichkeit die selbst gezahlte Umsatzsteuer in Form der Vorsteuer in Anrechnung zu bringen, entfällt demzufolge auch.

16.3. Einkommenssteuer/Körperschaftsteuer

Entsprechend Ihrem individuellen Gewinn aus Ihrer Einzelfirma oder Personengesellschaft entrichten Sie Einkommenssteuer. Im 1. Jahr Ihrer Existenzgründung geht das Finanzamt von Ihren Planwerten aus und schätzt Sie entsprechend ein. In den Folgejahren stellt das Finanzamt zunächst Ihren tatsächlichen Gewinn und Ihre Einkommenssteuerlast des Vorjahres fest und legt dann für das laufende Jahr die vierteljährlich fällige Einkommenssteuervorauszahlung fest. Da dieser Vorgang in einem Zuge erfolgt, kommt es zu diesem Zeitpunkt zu einer hohen Liquiditätsbelastung. Auf diese „Steuerfalle“ müssen Sie sich einstellen und für die Einkommenssteuerzahlung eine Liquiditätsreserve (z. B. Tagesgeldkonto bei Ihrer Bank) bilden. Die gezahlten Einkommenssteuervorauszahlungen werden dann erst nach Feststellung der Einkommenssteuerlast für das laufende Jahr verrechnet. Die ermittelten „Spitzen“ werden nach Erstellung des Einkommenssteuerbescheids zu Ihren Gunsten ausgekehrt oder von Ihnen angefordert.

Bei juristischen Personen (z. B. GmbH, AG) wird sowohl der ausgeschüttete als auch der thesaurierte (nicht ausgeschüttete) Gewinn mit einer Körperschaftsteuer von 15 Prozent nach dem Unternehmenssteuerreformgesetz von 2008 belegt. Für Körperschaften wird ebenfalls eine vierteljährlich fällige Körperschaftsteuervorauszahlung festgelegt. Gewinnausschüttungen von Kapitalgesellschaften an die Gesellschafter unterliegen ab dem 01.01.2009 dem Teileinkünfteverfahren, wenn sie im Betriebsvermögen gehalten werden oder der Abgeltungssteuer in Höhe von 25 Prozent, wenn sie im Privatvermögen des Anteilseigners gehalten werden.

16.4. Gewerbesteuer

Die Gewerbesteuer ist an die jeweilige ortsansässige Kommune zu entrichten. Der sogenannte „Hebesatz“ ist von Kommune zu Kommune unterschiedlich. Der Hebesatz in Berlin beträgt 410 Prozent. Die Gewerbesteuerlast errechnet sich aus dem Ertrag eines Unternehmens, der

Steuermesszahl von einheitlich 3,5% und dem Hebesatz. Der bisherige Grundfreibetrag von € 24.500,- bleibt weiterhin erhalten. Die Gewerbesteuer wird, entgegen früheren Regelungen, nicht mehr als Betriebsausgabe anerkannt. Bei Einzel- und Personengesellschaften werden bis zum 3,8 fachen des Gewerbesteuermessbetrages (Ertrag multipliziert mit der Steuermesszahl), maximal jedoch die gezahlte Gewerbesteuer, auf die individuelle Einkommenssteuer angerechnet.

16.5. Lohnsteuer

Wenn Sie Mitarbeiter beschäftigen, müssen Sie die Lohnsteuer einbehalten und an das Finanzamt abführen. Das Gleiche gilt auch für die Sozialversicherungsbeiträge.

16.6. Die 6 häufigsten Steuer-Fehler

Das Gründerportal www.starternetz.com hat die sechs häufigsten Steuer-Fehler von jungen Unternehmern zusammengefasst:

1. Falsche Rechtsform
2. Niedrige Steuervorauszahlungen
3. Fehlende Verträge
4. Falsches Umsatzsteuer-Timing
5. Umsatzsteuerfehler
6. Mangelhafte Buchführung

16.7. Die 10 Schwerpunkte einer Betriebsprüfung

Das Portal www.mein-geschäftserfolg.de vom VNR Verlag für die deutsche Wirtschaft fasst die Schwerpunkte bei einer Betriebsprüfung für Firmen zusammen:

1. Ansparabschreibungen der letzten Jahre
2. Investitionsabzugsbeträge
3. Schuldzinsen
4. Vorsteuerabzugsbeträge
5. Umsatzsteuer und Vorsteuer
6. Kleinstbetragsrechnungen
7. Entfernungspauschale
8. Sonderabschreibung
9. Privatnutzung
10. Privatkonten

17. Existenzgründung und Ämter und Genehmigungen

Jedes Unternehmen, das „auf Dauer auf Gewinnerzielung angelegt ist“ (§ 14 GewO) muss sich beim Gewerbeamt des Bezirksamtes anmelden. Hierzu sind die Legitimationspapiere, wie Personalausweis oder Reisepass vorzulegen. Zusätzlich müssen etwaige für das Gewerbe notwendige Nachweise oder Genehmigungen vorgelegt werden (z. B. Konzessionen, Handwerkerkarte etc.). Ob es sich bei dem von Ihnen anzumeldenden Gewerbe um eine anzeige-

pflichtige, anzeigepflichtige mit zusätzlicher Vorlage eines Führungszeugnisses und einer Gewerbezentralregisterauskunft oder einer erlaubnispflichtigen Gewerbetätigkeit handelt, erfragen Sie am besten beim Wirtschaftsamt Charlottenburg-Wilmersdorf, Tel.: 90292900-1, -2 oder -3

Bei der Gründung eines Handwerksbetriebes müssen Sie zusätzlich beachten, ob es sich um einen zulassungspflichtigen, zulassungsfreien oder handwerksähnlichen Handwerksbetrieb handelt. Weitere Informationen erhalten Sie unter:

→ www.hwk-berlin.de/beratung/recht-handwerksrolle

Freie Berufe (z. B. Ärzte, Notare und Rechtsanwälte, Steuerberater, Architekten, Heilpraktiker, Künstler, Wissenschaftler etc.) melden sich nicht beim Gewerbeamt, sondern beim Finanzamt und Ihrer Ständevertretung an. Mit der Gewerbebeanmeldung werden nachfolgende Ämter bzw. Einrichtungen direkt informiert:

- Finanzamt
- Berufsgenossenschaft
- Industrie- und Handelskammer (IHK)
- Handwerkskammer (HWK)
- Statistisches Landesamt
- Handelsregister beim Amtsgericht

Unter demselben vorgenannten Link finden Sie auch eine bezirkliche Übersicht über die wichtigsten Ämter und Institutionen, die Ihnen bei der Umsetzung Ihres Gründungsvorhabens und Ihrer selbstständigen Tätigkeit behilflich sein können.

In Charlottenburg-Wilmersdorf finden Sie die Informationen zur Gewerbebeanmeldung unter dem Link:

→ <http://www.berlin.de/ba-charlottenburg-wilmersdorf/org/wirtschaft/gewerbeanzeigen.html>

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) hat aktuell einen elektronischen Behörden- und Formularwegweiser bereitgestellt, der Ihnen den Weg für Behördengänge und Formalitäten erleichtert:

→ www.bmwi-wegweiser.de/start

18. Existenzgründung und Kalkulation

Die Kalkulation dient letztendlich zur Ermittlung eines marktfähigen Preises unter Berücksichtigung:

- der Stückkosten eines Produkts oder Dienstleistung
- der Kundensegmentstrategie für das spezielle Produkt oder Dienstleistung
- der Vertriebskanalsteuerung mit den jeweiligen Vertriebskosten und Systemen für Rabattierung und Bonifizierung
- Stundenverrechnungssätze für Dienstleistungen
- Gewährleistungsansprüchen

In der Angebots- bzw. Preisermittlungsphase spricht man von Vorkalkulation; ist der Auftrag abgeschlossen, sollte eine Nachkalkulation durchgeführt werden. Die Nachkalkulation wird sehr oft vergessen. Sie ist aber elementar notwendig um Ergebnisabweichungen zwischen Vor- und Nachkalkulation festzustellen, den Preis zu verifizieren und ökonomisch erfolgreich zu agieren. Aus dem Vergleich der Vor- und Nachkalkulation gewinnen Sie nachhaltige Informationen für künftige Aufträge und steuern damit Ihre eigene „Lernkurve“.

Der ermittelte Kostenpreis aus der Vorkalkulation lässt sich nicht immer am Markt durchsetzen. Der sogenannte Marktpreis wird letztendlich dadurch bestimmt, welchen Preis die Kunden bereit sind zu zahlen und wie der Wettbewerb durch Konkurrenzdruck den Preis beeinflusst. In diesen Fällen wären mögliche Maßnahmen z. B. durch Kostenreduzierung Preisspielräume herauszuarbeiten, um Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung im Markt durchzusetzen oder mit zusätzlichen Kaufanreizen (z. B. guter Kundenservice, Zusatznutzen für den Kunden, etc.) zu überzeugen.

19. Existenzgründung und Controlling

Unter Controlling ist die Planung, Steuerung und Kontrolle Ihres Unternehmenserfolgs zu verstehen. Aus den Zahlenwerten Ihres Unternehmens (Tages- oder Wochenermittlungen, monatliche betriebswirtschaftliche Auswertungen/BWA nebst Summen- und Saldenlisten, offene Postenliste/Debitoren-(Forderungen)/Kreditorenmanagement (Verbindlichkeiten), Liquiditätsplan, Bilanz mit Gewinn- und Verlustrechnung, Einnahmen- und Überschussrechnung) stellen Sie Ihren persönlichen Geschäftsverlauf und Unternehmenserfolg fest. In einem bereits beschriebenen Soll-Ist-Vergleich analysieren Sie etwaige Abweichungen zu Ihrer Existenzgründungsplanung (Businessplan) und erhalten hieraus Steuerungsimpulse, um auf die Abweichungen zu reagieren.

Widmen Sie sich dem Controlling als permanente, möglichst tägliche, zumindest aber wöchentliche Aufgabe. Dazu gehört auch, dass Sie mit Ihrer Buchführung „à jour“ sind, denn nur wenn Sie über aktuelles Zahlenwerk verfügen, können Sie eine Aussage zu Ihrer Ist-Situation treffen. Wenn Sie keine verlässliche Basis haben, auf der Sie neue unternehmerische Entscheidungen treffen, können diese ins Leere laufen. In meiner beruflichen Praxis kommen immer wieder Fälle vor, in denen die Existenzgründer ihre Belege das ganze Jahr „in einer Zigarrenkiste“ sammeln und dann zum Steuerberater oder Buchführungshelfer zur Erstellung des Jahresabschlusses bringen. Die Ergebnisse sind dann häufig ernüchternd. Anhand eines weiteren Beispiels mache ich deutlich, wie wichtig der professionelle Umgang mit den eigenen Zahlen ist. Zum wiederholten Mal beschrieben mir Geschäftsinhaber jung gegründeter Unternehmen ihre wirtschaftliche Situation als vortrefflich, da der Umsatz deutlich gestiegen sei. Auf den nachfolgenden Material- bzw. Kosteneinsatz und die Kostenstruktur sind sie dabei nicht eingegangen. Der vermeintliche „Unternehmenserfolg“ hätte ja auch das Eigenkapital gestärkt und das Eigenkapital sei erheblich „gewachsen“. In der Tat war das Eigenkapital „gewachsen“ – das tatsächliche, bilanzielle Eigenkapital war durch Verluste aufgebraucht und das negative Eigenkapital (Verluste, die nicht durch Eigenkapital gedeckt sind) „wuchs“ in der Bilanz. Je nach Rechtsform lag hier bereits ein Überschuldungstatbestand vor. Aus einer gewollten Haftungsbeschränkung zum Beispiel bei der GmbH, kann plötzlich eine persönliche Haftung für den Geschäftsführer entstehen. Der befristete (31.12.2013) Sonderfall der positiven Fortführungsprognose nach dem Finanzmarktstabilisierungsgesetz FMSStG sei hier nur nachrichtlich erwähnt.

Mit diesen kleinen Beispielen mache ich deutlich, wie wichtig es ist, sich im eigenen Zahlenwerk aktuell und kompetent auszukennen. Scheuen Sie sich nicht, Ihre Berater frühzeitig einzubinden. Die Beratungsqualität zeichnet sich auch dadurch aus, Sie zeitnah zu beraten und Sie vor unternehmerischen Fehlern oder gar Unternehmenskrisen zu bewahren.

20. Existenzgründung und Mitarbeiterführung

Mit der Führung von Mitarbeitern kommt ggfs. erstmalig Personalverantwortung auf Sie zu, wenn Sie in Ihrer bisherigen Tätigkeit nicht auch schon Mitarbeiterführungsaufgaben übernommen haben. Die Aufgaben in der Mitarbeiterführung fasse ich in drei große Dimensionen zusammen:

- Fachkompetenz Sachebene → Ziele, Aufgaben, Themen
- Sozialkompetenz Beziehungsebene → Verhältnis zueinander
- Methodenkompetenz Prozessebene → Mittel und Wege der Zielerreichung, Arbeitsorganisation, Regeln und Normen

Einige konkrete Elemente der Mitarbeiterführung liste ich hier kurz auf:

- Führen und Anleiten – fachbezogen z. B. trainieren Sie Ihre Mitarbeiter am Arbeitsplatz, im Verkauf, geben Sie Feedback, führen Sie konstruktive Kritikgespräche, simulieren Sie ein Verkaufsgespräch, seien Sie Vorbild
- Unternehmenspolitik mitentwickeln und umsetzen – greifen Sie zum Beispiel Anregungen und Verbesserungsvorschläge auf, vermitteln Sie Ihre Ziele als Unternehmerin, übertragen Sie Unternehmensziele auf die Mitarbeiter, fördern Sie das Rentabilitätsbewusstsein der Mitarbeiter
- Personalverantwortung und Mitarbeiterförderung – z. B. achten Sie darauf, dass der Mitarbeiter am richtigen Arbeitsplatz eingesetzt ist, fördern Sie die persönliche Entwicklung des Mitarbeiters im Interesse des Unternehmens
- Teamorientierung – z. B. entwickeln Sie das Zusammenwirken im Team, ermitteln Sie die Stärken und Schwächen, fördern Sie das kooperative Miteinander im Unternehmen und den konstruktiven Umgang mit Konflikten, schaffen Sie entsprechende Spielregeln und Rahmenbedingungen
- Prozessoptimierung und Ablaufgestaltung – z. B. sichern Sie die Qualität gegenüber Kunden durch konkrete, überprüfbare Leistungsversprechen, überprüfen Sie die Effizienz, fördern Sie das betriebliche Vorschlagswesen

21. Existenzgründung und Arbeitsmethodik

Unter Arbeitsmethodik versteht man die Anwendung von Methoden im persönlichen Arbeits- und Lebensbereich.

Gerade in der Anwendung der „richtigen“ Arbeitsmethoden liegt oft der Schlüssel in der persönlichen Effizienz. Durch die vielschichtigen Aufgaben im Rahmen der Existenzgründung, aber auch der bestehenden Verpflichtungen im privaten Umfeld, ist der Faktor „Zeit“ ein Schlüsselfaktor für den beruflichen und privaten Erfolg. Prüfen Sie für sich die Prioritäten „Wichtig“ und „Dringend“. Erkennen Sie potentielle Aufgaben, die Sie nicht selbst erledigen müssen (sondern Mitarbeiter, Partner, etc.)? Gibt es vielleicht Tätigkeiten, die Sie überhaupt nicht übernehmen sollten? Nehmen Ihnen „Zeitdiebe“ Ihre zeitlichen Ressourcen? Mit diesem kleinen Exkurs reiße ich das Themenfeld Arbeitsmethodik nur an. In der nachstehenden Auswahl finden Sie beispielhaft weitere Themen, die Sie für sich und das konkrete Existenzgründungsvorhaben prüfen müssen. Für alle Themen gibt es im Rahmen von Seminaren professionelle Unterstützung.

Welche der nachfolgenden Arbeitsmethoden (Auswahl) beherrschen Sie bereits und bei welchen besteht Optimierungsbedarf:

- Zeit- und Selbstmanagement
- Lern- und Kreativitätstechniken
- Fremdsprache und interkulturelle Kommunikation
- Präsentieren, Moderieren
- Qualität, Service
- Projekt- und Prozessmanagement
- Stressbewältigung, Gesundheit
- Organisationsentwicklung
- Büroorganisation
- Teamarbeit
- Kommunikationstechniken
- ...

22. Beratungs- und Anlaufstellen

22.1. Wirtschaftsförderung Bezirksamt Charlottenburg-Wilmersdorf von Berlin

Otto-Suhr-Allee 100

10585 Berlin

Tel.: 9029-13110

Fax: 9029-12106

E-Mail: → wirtschaftsfoerderung@charlottenburg-wilmersdorf.de

Homepage: → www.berlin.de/ba-charlottenburg-wilmersdorf/org/wiberat

22.2. Industrie- und Handelskammer zu Berlin – IHK

Fasanenstraße 85 (kostenpflichtige Einstiegsberatung für Existenzgründer)

10623 Berlin

Tel.: 31510-600

Fax.: 31510-166

E-Mail: → hor@berlin.ihk.de oder neg@berlin.ihk.de

Homepage: → www.berlin.ihk24.de

22.3. Betriebsberatungsstelle der Handwerkskammer

Blücherstr. 68

10961 Berlin

Tel.: 25903-467

E-Mail: → info@hwk-berlin.de

Homepage: → www.hwk-berlin.de

22.4. Investitionsbank Berlin – IBB

Kundenberatung Wirtschaft

Bundesallee 210

10719 Berlin

Telefon: 2125-4747

Fax.: 2125-2020

E-Mail: kundenberatung.wirtschaft@ibb.de

Homepage: → www.ibb.de

22.5. Hauptleihinstitut Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)

Palmengartenstraße 5 – 9
60325 Frankfurt am Main
Virtuelles Gründerzentrum
Infocenter
Tel.: 01801 – 241124
Fax.: 069 – 74312944
Beratungcenter Berlin
Behrenstr. 31
10117 Berlin
Tel.: 20264-5050
E-Mail: → info@kfw.de
Homepage: → www.kfw-mittelstandsbank.de

22.6. Volksbanken, Sparkassen und Geschäftsbanken

Berliner Volksbank eG

GründerCenter
Fasanenstr. 85
10623 Berlin
Tel.: 3063-3300
Fax.: 3063-2211
E-Mail: → gruendercenter@berliner-volksbank.de
Homepage: → www.berliner-volksbank.de

Berliner Sparkasse

KompetenzCenter
Gründungen und Unternehmensnachfolge
Badensche Str. 23
10715 Berlin
Tel.: 86985550
Fax.: 86983989
E-Mail: gruendung@lbb.de
Homepage: → www.berliner-sparkasse.de

Deutsche Bank AG

Businessbanking

Unter den Linden 13-15

10117 Berlin

Tel.: 3407-4284

Fax.: 3407-3819

E-Mail: kerstin.deifuhs-tietz@db.com

Homepage: → www.deutsche-bank.de

HypoVereinsbank AG

Herr Wichmann

Geschäftskundenberater

Leibnitzstr. 100

10625 Berlin

Tel.: 34004308

Fax: 34004742

E-Mail: sascha.wichmann@hvb.de

Homepage: www.hypovereinsbank.de

23. Existenzgründung und Netzwerke

23.1. Branchenbezogen, heterogen, regional, überregional

Die Netzwerke sind, wie die Überschrift zu diesem Kapitel beschreibt, sehr unterschiedlich ausgerichtet. Netzwerke sollten Sie zum gegenseitigen Vorteil der Netzwerkteilnehmer/-partner verstehen. In den meisten Fällen geht es um Kontakte, Informationen, Vertriebsansätze, Interessenvertretungen und vieles mehr. In ein Netzwerk investieren Sie immer Zeit und manchmal auch Geld, ohne dass Sie ein persönliches Ergebnis für sich voraussehen können. Auf der einen Seite sollten Sie nicht ungeduldig sein, auf der anderen Seite aber auch regelmäßig überprüfen, ob Sie Ihre persönlichen Ressourcen an der richtigen Stelle/im richtigen Netzwerk einsetzen.

Einige Tipps, was Sie in Netzwerken beachten müssen, hat die Referentin Frau Wittkopp in einem Vortrag der Veranstaltungsreihe „Erfolgreich selbständig“ vorgestellt. Unter dem Thema „Das Geheimnis erfolgreichen Netzwerkens“ – mit den richtigen Netzwerkstrategien zum geschäftlichen Erfolg, finden Sie eine Checkliste mit 25 Regeln für ein erfolgreiches Netzwerken unter:

→ www.wittkopp.com/downloads

Eine Auswahl von branchenbezogenen, heterogenen, regionalen und überregionalen Netzwerken können Sie unter anderem den nachfolgenden Links entnehmen:

→ www.existenzgruender.de

→ www.gruenden-in-berlin.de

23.2. Netzwerke für Unternehmerinnen und Unternehmer in Charlottenburg-Wilmersdorf

23.2.1. Die Mittelstandsgespräche Charlottenburg-Wilmersdorf

Neben Informationen mit Fachthemen aus den Bereichen Wirtschaftspolitik, Finanzen und Recht schaffen die „Mittelstandsgespräche“ Möglichkeiten zur Vernetzung mit anderen Unternehmen und fördern den Austausch mit Politik und Behörden

- www.wirtschaftsfoerderung.charlottenburg-wilmersdorf.de
- Veranstaltungen → Mittelstandsgespräche

23.2.2. Die Arbeits-/Interessengemeinschaften der Geschäftsstraßen

Im Bezirk Charlottenburg-Wilmersdorf gibt es zu Zeit ca. 18 Gemeinschaften (siehe Liste der Straßenarbeits-, Interessen- und Werbegemeinschaften

- www.wirtschaftsfoerderung.charlottenburg-wilmersdorf.de
- Unternehmen und Geschäftsstraßen im Bezirk
- Liste der Geschäftsstraßen), deren Vertreterinnen und Vertreter sich regelmäßig unter der Leitung des Bezirksbürgermeisters zu einem Arbeitstreffen, genannt „Dach-AG“, treffen.

Hier werden aktuelle, wirtschaftspolitisch relevante Fragen mit Vertreterinnen und Vertretern des Bezirksamtes erörtert und der Austausch und die Vernetzung zwischen den einzelnen Akteuren gefördert.

23.2.3. Unternehmerinnen-Stammtisch des Bürgermeisters

Alle 2 Monate lädt die Bezirksbürgermeister, Herr Naumann und die Gleichstellungsbeauftragte, Frau Rabe zu einem Unternehmerinnen-Stammtisch ein. Der Stammtisch findet im Wechsel in den Geschäftsräumen der Unternehmerinnen statt. Nach einem Einstiegsthema findet ein gemeinsamer Informations- und Meinungsaustausch statt. Sie möchten mehr über den Unternehmerinnen-Stammtisch erfahren und daran teilnehmen:

- www.berlin.de/ba-charlottenburg-wilmersdorf/org/frauenb/u_stammtisch.html

24. Selbsttest – Quickcheck

Sehr geehrte/r Existenzgründer/in,

mit diesem kleinen Selbsttest oder Quickcheck eröffne ich Ihnen die Möglichkeit, eine persönliche Positionierung vorzunehmen. Der Test ist in zwei aufeinanderfolgende Schritte geteilt. Der erste Teil wendet sich dem Themenkomplex Ihrer Persönlichkeit zu und der Frage, bin ich eine **Unternehmer/innenpersönlichkeit** oder tendiere ich mehr zu einer Position im **Angestelltenverhältnis** oder einer anderen, **nicht-selbständigen Tätigkeit**.

Im zweiten Schritt bietet sich Ihnen die Chance einer vorhabensbezogenen Analyse, die sich an einer klassischen SWOT-Analyse orientiert, vorzunehmen. Hier beleuchten Sie die **Stärken, Schwächen, Chancen** und **Risiken** Ihres persönlichen Existenzgründungsvorhabens.

24.1. Unternehmerinnenpersönlichkeit versus nicht-selbständige Tätigkeit

Für den ersten Teil fasse ich noch einmal die wichtigsten Aspekte zusammen, die Sie im Kapitel 4 nachlesen können. Bitte beantworten Sie für sich Ihre persönliche Selbsteinschätzung - **Unternehmerinnenpersönlichkeit versus nicht-selbständige Tätigkeit.**

- Fachkompetenz
- Branchenerfahrung
- Kaufmännische Kenntnisse
- Akzeptanz im privaten Umfeld
- Selbst überzeugt
- Persönliche Belastbarkeit
- Soziale Kompetenz
- Marktinstinkt
- Innovationskraft
- Flexibilität
- Persönliche Fitness
- Persönliche Ziele
- Unternehmensorganisation
- Positive Selbstdarstellung
- Vertriebs- und Verkaufsstärke
- ...

Ich bin ein Unternehmerintyp, da ich:	Ich bevorzuge eine nichtselbstständige Tätigkeit, da ich:
---------------------------------------	-----------------------------------------------------------

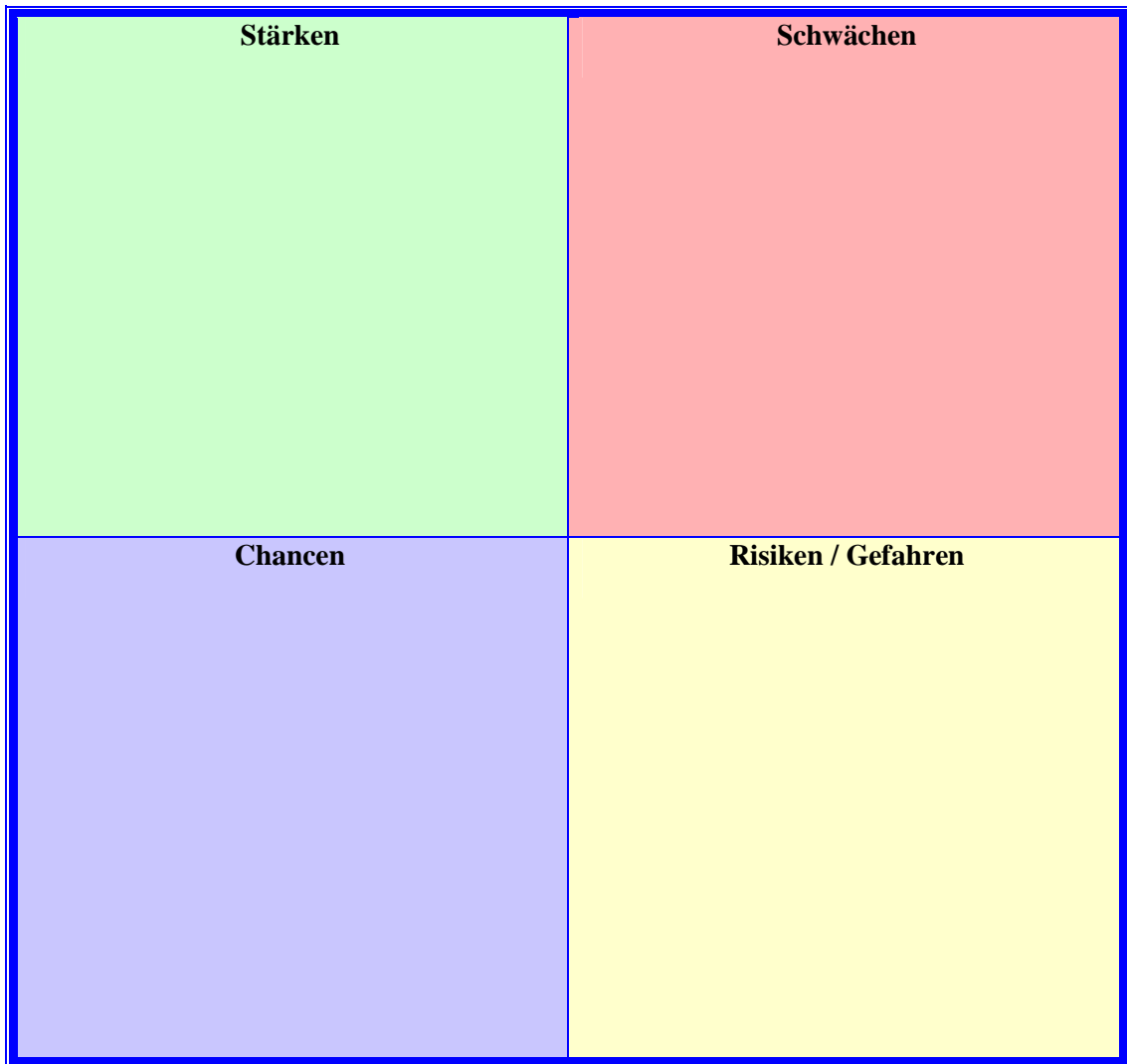
Wenn Sie sich nach eingehender Prüfung stärker im rechten Feld, der nichtselbständigen Tätigkeit, abgebildet fühlen, dann schließen Sie an dieser Stelle den Selbsttest – Quickcheck ab.

24.2. Analyse Ihres konkreten Existenzgründungsvorhabens

Nachdem sich Ihre Einschätzung „ein Unternehmerinnen-Typ“ zu sein, bestätigt hat, gehen Sie bitte bezogen auf Ihr konkretes Existenzgründungsvorhaben vor. Bitte nehmen Sie im Sinne einer SWOT-Analyse (aus dem Englischen Strengths=Stärken, Weaknesses=Schwächen, Opportunities=Chancen und Threats=Gefahren oder Risiken) Ihr Vorhaben unter die Lupe. Bitte übernehmen Sie auch aus dem ersten Teil des Tests Feststellungen, die sich aus Ihrer Unternehmerinnenpersönlichkeit ergeben haben z. B. ausgeprägte Stärken, aber auch persönlicher (W)Optimierungsbedarf. Weitere Anregungen für die Ausarbeitung der SWOT-Analyse finden Sie in den Kapitel 7 bis 10. Einige relevante Punkte habe ich Ihnen noch einmal aufgelistet:

- Gründerin
- Produkte/Dienstleistung
- Marktanalyse
- Kunden
- Konkurrenz
- Standort
- Branche
- Vertrieb/Marketing
- Unternehmensorganisation
- Personal
- Finanzierung

SWOT-Analyse:



Leiten Sie eine **strategische Unternehmerinnenentscheidung** ab, das bedeutet für oder gegen Ihr Existenzgründungsvorhaben oder eine Entscheidung unter modifizierten Bedingungen.

25. Nützliche Links

Die Stiftung Warentest hat in einem Vergleich von 14 Existenzgründer-Portalen das Angebot www.existenzgruender.de - das Portal vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie als Bestes ausgezeichnet. Es liefert Informationen zu fast allen Gründungsarten und Zielgruppen, so die Stiftung Warentest. Außerdem sei die Webseite klar strukturiert und abwechslungsreich. Drei weitere Portale schnitten ebenfalls gut ab: das Sächsische Existenzgründernetzwerk SEN (www.existenzgruendung-sachsen.de), das Angebot der KfW Mittelstandsbank (www.kfw-mittelstandsbank.de) und das baden-württembergische Portal (www.newcome.de).

www.andreas-lenski.de	Autor
www.akelei-online.de	Berufswegeplanung mit Frauen
www.arbeitsagentur.de	Arbeitsagentur
www.bdu.de	Bundesverband Deutscher Unternehmensberater
http://www.berlin.de/ba-charlottenburg-wilmersdorf/org/wiberat/veranstaltungenderwirtschaftsberatung.html	Veranstaltungen der Wirtschaftsförderung Charlottenburg-Wilmersdorf
www.berlin.de/sen/frauen/arbeitswelt/	Arbeitswelt speziell für Frauen der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Frauen
www.berlin.de/sen/frauen/arbeitswelt/expertinnen.html	Expertinnenrat speziell für Frauen der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Frauen
www.berlin.ihk24.de	IHK Berlin
www.berliner-volksbank.de	Berliner Volksbank eG
www.b-p-w.de	Businessplan-Wettbewerb
www.buergschaftsbank-berlin.de	BBB Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg GmbH
www.bundesbank.de	Deutsche Bundesbank
www.bundesrecht.juris.de	Gesetzessammlung
www.creditreform.de	Auskunftei
www.degut.de	Existenzgründermesse
www.destatis.de	Statistisches Bundesamt
www.franchiseverband.com	Franchiseverband
www.dorn-kraemer-partner.de	Rechtsanwaltskanzlei Dr. Dorn, Krämer & Partner GbR
www.dvs-schutzverband.de	Deutscher Versicherungs-Schutzverein e.V.
www.existenzgruender.de	BMWi Gründerportal
www.foerderdatenbank.de	Übersicht aller Förderprogramme
www.frauenbranchenbuch.de	Branchenbuch speziell für Frauen

www.frauenmachenkarriere.de	Unterstützungen für Frauen - Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend
www.gdv.de	Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft
www.gruenden-in-berlin.de	Gemeinschaftsplattform für Beratung rund um das Gründungsgeschehen in Berlin
www.gruendercafe.de	Netzwerkplattform für Gründer in Berlin
www.gruender-coaching-deutschland.de	Gründercoaching Deutschland
www.gruenderinnenagentur.de	Gründerinnenagentur Gemeinschaftsplattform mehrerer Bundesministerien
www.gruenderinnenzentrale.de	Anlaufstelle für Gründerinnen
www.gutachterausschuss-berlin.de	Gutachterausschuss für Grundstückswerte in Berlin
www.hwk-berlin.de	Handwerkskammer Berlin
www.ibb.de	Investitionsbank Berlin
www.kfw-beraterboerse.de	Datenbank der KfW um geeignete Unternehmensberater zu finden
www.kfw-mittelstandsbank.de	Kreditanstalt für Wiederaufbau
www.mbg-bb.de	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg GmbH
www.nexxt.org	Initiative Unternehmensnachfolge BMWi
www.patentserver.de	Geistiges Eigentum schützen BMWi
www.sparkassenverlag.de	Deutscher Sparkassenverlag
www.startothek.de	Beratungsdatenbank
www.statistik-berlin-brandenburg.de	Amt für Statistik Berlin-Brandenburg
www.ucw-berlin.de	Unternehmerinnen- und Gründerinnenzentrum Charlottenburg-Wilmersdorf
www.wittkopp.com	Strategieberatung & Prozessoptimierung für den Vertrieb S.M. Wittkopp

26. Vorbereitende Veranstaltungen

26.1. Aktuelles aus der Wirtschaftsförderung Charlottenburg-Wilmersdorf

Zu unterschiedlichen Themen bietet die Wirtschaftsförderung Charlottenburg-Wilmersdorf in unregelmäßigen Abständen Veranstaltungen zum Thema Existenzgründungen an. Informationen über die nächste Veranstaltung finden Sie unter:

→ <http://www.berlin.de/ba-charlottenburg-wilmersdorf/org/wiberat/aktuellesausderwirtschaftsberatung.html>

Die Veranstaltungen sind kostenfrei.

26.2. Industrie- und Handelskammer – IHK

Die IHK bietet regelmäßige Veranstaltungen rund um das Thema Existenzgründung an, aber auch eine Vielzahl von Weiterbildungs- und Qualifizierungsmaßnahmen, sowie Sach- und Fachkundeprüfungen stehen auf dem Veranstaltungsplan der IHK.

Über Inhalte und Termine informieren Sie sich bitte unter:

→ www.berlin.ihk24.de

26.3. Handwerkskammer

Die HWK führt ein breit gefächertes Weiterbildungsprogramm inklusive der Vorbereitungskurse für die Meisterprüfung durch.

Die Weiterbildungsdatenbank der HWK hilft Ihnen, dass für Sie passende Angebot herauszusuchen:

→ www.hwk-berlin.de

26.4. Businessplanwettbewerb

Der Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg ist ein Netzwerk von Gründungswilligen, potentiellen Partnern und Beratern, sowie etwaigen Kunden. Sie werden kostenlos, professionell von der Idee bis zum tragfähigen Geschäftsmodell von einem praxisorientierten Unterstützungsprogramm „gelotst“. In verschiedenen Seminaren und durch persönliches Coaching können Sie Ihr Wissen rund um das Thema Existenzgründung erweitern und vertiefen. Der Netzwerkaustausch mit anderen Gründungswilligen führt zu weiteren Anregungen. Nehmen Sie mit Ihrer Geschäftsidee am Businessplan-Wettbewerb teil und Sie erhalten ein vertrauliches und auf das Vorhaben zugeschnittenes, detailliertes Feedback. In einem mehrstufigen Bewertungsverfahren winken eine Vielzahl von Preisgeldern für die prämierten Businesspläne; vielleicht Ihr Startgeld zur Festigung der Eigenkapitalbasis. In diesem Zusammenhang erwähne ich noch, dass ein umfangreiches Handbuch bei der Erstellung des Businessplanes zur Nutzung bereitsteht. Weitere Einzelheiten erfahren Sie hier:

→ www.b-p-w.de

26.5. Existenzgründermesse deGUT

Auf der deGUT trifft sich die Gründerszene der Hauptstadt. Hier tauschen sich in einem zweitägigen Messeconvent Gründungswillige, gestandene Unternehmer, Berater und Anbieter rund um das Thema Gründung aus. Neben der Pflege und der Erweiterung von Netzwerken werden kostenlose Seminare zum Thema Gründen angeboten und Sie können sich bei einer Vielzahl von Anbietern unverbindliche Tipps und Beratungen abholen.

Den Termin der nächsten deGUT und das Programm entnehmen Sie bitte:

→ www.degut.de

27. Schlussbemerkung

Mit dem *Basiswissen für Existenzgründerinnen und Existenzgründer* steht Ihnen eine Orientierungshilfe für Ihren Einstieg in das weitgespannte Feld der Existenzgründung zur Verfügung. Viele Themen werden bewusst lediglich angerissen und sollen Ihr Interesse und Ihre Aufmerksamkeit wecken. Die Vielzahl von Verweisen führt Sie vertiefend in die für Sie relevanten Themenfelder.

Nutzen Sie jede Erkenntnis von Stärken und Defiziten als Ihre ganz persönliche Chance Ihren Unternehmensweg erfolgreich zu gestalten.

Ich wünsche Ihnen für den weiteren beruflichen Lebensweg und bei der richtigen Entscheidung viel Glück und viel Erfolg bei der Umsetzung.

28. Literaturtipps

- Kostenfreier, monatlicher Infobrief über Unternehmensgründung und –führung der IHK – Aufnahme in den E-Mailverteiler unter
→ www.berlin.ihk24.de
- Kostenfreier, monatlicher Newsletter über Unternehmensgründung & Führung der HWK – Aufnahme in den E-Mailverteiler unter
→ www.hwk-berlin.de
- Kostenfreie Publikation – Starthilfe: Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit des BMWi - Download oder Bestellung unter
→ www.existenzgruender.de

29. Glossar

Break-even (point)	Der Kostendeckungspunkt oder auch Gewinnschwelle, ist der Punkt, an dem die Erlöse die Kosten decken
Cash-Flow	(englisch Kapitalfluss) bezeichnet die Selbstfinanzierungskraft eines Unternehmens z.B. für Investitionen, Kapitaldienst, Ausschüttungen (Jahresüberschuss/-fehlbetrag + Abschreibungen – Zuschreibungen + Zunahme der Rückstellungen – Abnahme der Rückstellungen = Cash-Flow)
Kundensegmentstrategie	Angebots- und Verkaufsstrategie, die auf die jeweilige Zielgruppe ausgerichtet ist (z.B. Alter, Geschlecht, Kaufkraft)
(Plan) Soll-Ist-Vergleich	Regelmäßige Gegenüberstellung der zugrunde gelegten (Plan-) Sollwerte (z.B. aus Businessplan oder Jahresplanung) gegenüber den tatsächlich erreichten Ist-Werten
Publizitätspflicht	Pflicht zur Veröffentlichung des Jahresabschlusses von Kapital- und Personengesellschaften. In Deutschland richtet sich der Umfang der Veröffentlichung nach der Größenklasse des Unternehmens (Bilanzsumme, Umsatz und Beschäftigte)
SWOT-Analyse	Analyse von Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken z.B. eines Existenzgründungsvorhabens

30. Danksagungen

An dieser Stelle bedanke ich mich für die freundliche Unterstützung und fachliche Beratung bei der Entstehung die Publikation:

- Frau Sigrid Höhle, Direktorin der Volkshochschule Treptow-Köpenick von Berlin
- Herrn Dag Klimas, Vorstand Aronline AG und Online-Kommunikationstrainer
- Herrn Clemens Krämer, Rechtsanwalt und Notar, Kanzlei Dorn, Krämer & Partner
- Herrn Herbert Müksch, Geschäftsführer der BBB Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg GmbH
- Frau Susanne Weber, Dipl.-Kauffrau und Steuerberaterin

31. Quellenangaben

- Starthilfe: Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit, BMWi Ausgabe 09/2010
- Förderfibel 2011/2012: Der Ratgeber für Unternehmen und Existenzgründungen, IBB
- Merkblätter und Checklisten der IHK Berlin, Onlineaufruf

32. Anregungen und Kritik

Für Anregungen und Kritik bin ich Ihnen sehr dankbar. Das *Basiswissen für Existenzgründerinnen und Existenzgründer* wird regelmäßig aktualisiert, ergänzt und erweitert. Bitte nutzen Sie hierfür die nachfolgende E-Mail-Adresse: → existenzgruenderinnen@web.de

33. Haftungsausschlüsse

Die Inhalte für diesen Beitrag wurden sorgfältig recherchiert; eine Haftung für Inhalt, Vollständigkeit und Aktualität kann jedoch nicht übernommen werden.

34. Copyright

Andreas Lenski, Berlin

www.andreas-lenski.de

35. Impressum

Herausgeber: Bezirksamt Charlottenburg-Wilmersdorf von Berlin

Wirtschaftsförderung

Otto-Suhr-Allee 100

10585 Berlin

Ansprechpartnerin:

Jeannette Saleh Zaki

stellvertretene Leiterin der Wirtschaftsförderung

Tel.: 902913110