

## Erfolgreich in die Selbstständigkeit

**Wer ein eigenes Unternehmen gründen will, muss einige Punkte beachten. Hier findest Du die wichtigsten Aspekte als Checkliste.**

### Beratung

Lass Dich vor, während und auch nach der Unternehmensgründung beraten. Folgende Stellen sind kompetente Ansprechpartner:

- [Industrie- und Handelskammern](#)
- [Arbeitsagentur](#)
- [Bundewirtschaftsministerium](#)
- Branchen- / Berufsverbände
- Gründungsinitiativen
- [Unternehmensberatung](#)
- Finanz- und Steuerberater
- Anwälte und Notare

Hilfreich ist auch der Besuch eines Existenzgründerseminars, in dem die wichtigsten Aspekte einer Geschäftsgründung geklärt werden. Anbieter dieser Seminare sind beispielsweise die Industrie- und Handelskammern.

### Geschäftsidee

Ohne Geschäftsidee keine Geschäftsgründung. Besonders wichtig ist es, die Unterscheidungsmerkmale zur Konkurrenz hervorzuheben. Um Deine Geschäftsidee auszuarbeiten, solltest Du Dir folgende Fragen stellen:

- Welches Produkt / welche Dienstleistung will ich anbieten?
- Wo gibt es Nischen?
- Habe ich ein Alleinstellungsmerkmal (USP)?
- Habe ich ausreichend Fachkenntnisse?
- Wie ist die Konkurrenz aufgestellt?
- Wer ist die Zielgruppe und wie groß ist sie?
- Welche Kosten entstehen?
- Welcher Standort bietet sich an?
- Welche Arbeitsräume benötige ich?
- Muss ich Personal einstellen?
- Habe ich genügend geschäftliche Kontakte?

### Gründungsarten

Jede Gründungsart hat ihre Vor- und Nachteile. Einige sind riskanter, lassen Dir dafür aber mehr Freiheiten.

- **Neugründung:** Hier entsteht ein neues Unternehmen. Du kannst somit alles von der Geschäftsidee bis zur Einstellung von Mitarbeitern selbst in die Hand nehmen. Andererseits bringt dies auch ein hohes Risiko mit sich, da der Erfolg nicht vorhergesagt werden kann. Eine gründliche Planung und Vorbereitung ist hier das A und O!

- **Beteiligung:** Diese Form bietet sich für Dich an, wenn Du in ein Unternehmen investieren möchtest, Dir aber die eigene Geschäftsidee fehlt. Als Kapitalgeber erwirbst Du Anteile an einer Personen- oder Kapitalgesellschaft. Dabei kann es sich um eine bereits bestehende Firma handeln oder um ein Unternehmen in der Gründungsphase.
- **Franchising:** Als Franchisenehmer nutzt Du das Geschäftskonzept des Franchisegebers gegen ein Entgelt. Der Vorteil: Ein etabliertes Geschäftskonzept birgt weniger Risiko als ein vollkommen neues Geschäftsmodell. Der Nachteil: Du bist an den Franchisegeber gebunden und hast wenig Raum für eigene Ideen. Bekannte Franchise-Unternehmen sind beispielsweise McDonalds und Vapiano.
- **Unternehmensnachfolge / Übernahme:** Die Geschäftsführung zu übernehmen bedeutet vor allem eins: Du musst nicht bei Null anfangen. Jedoch benötigt es Zeit, bis sich Mitarbeiter, Geschäftspartner und Kunden auf die neue Person im Chefsessel eingestellt haben.
- **Kleingründung:** Bei einem Startkapital von unter 25.000 € spricht man von einer Kleingründung. Auch eine nebenberufliche Selbstständigkeit zählt zur Kleingründung. Diese Form eignet sich besonders, wenn Du Deine Geschäftsidee zunächst ausprobieren möchtest oder nicht auf das Einkommen als Angestellter verzichten willst.
- **Spin-off:** Das bedeutet, dass ein Teil des Unternehmens ausgegliedert wird, um daraus ein eigenständiges Unternehmen zu gründen. Diese Form ist besonders im Bereich der Forschung weit verbreitet. Wissenschaftler vermarkten ihre Ergebnisse, die sie zuvor in einer Forschungseinrichtung gewonnen haben. Wichtig ist, die Lizenzen mit dem Mutterunternehmen zu klären.
- **E-Business:** Im E-Business bist Du tätig, wenn Du Deine Produkte und Dienstleistungen ausschließlich über das Internet vertreibst. Hier sind ein professioneller Internetauftritt und die nötigen Internetkenntnisse die wichtigsten Voraussetzungen.

## **Businessplan**

Der Businessplan ist eine wichtige Grundlage, um Geschäftspartner, Lieferanten oder die Bank von Deiner Geschäftsidee zu überzeugen. Aber auch Dir selbst hilft der Businessplan, die Umsetzbarkeit Deines Vorhabens zu überprüfen. Folgende Punkte sollte Dein Businessplan enthalten:

- Darstellung der Geschäftsidee und des Alleinstellungsmerkmals
- Beschreibung von Produkten und Dienstleistungen
- Fachliche Qualifikationen
- Marktanalyse: Kunden, Konkurrenz, Standort
- Marketing
- Unternehmensform
- Personalplanung
- Chancen und Risiken

- Finanzierung: Kapitalbedarf, Finanzierungsplan, Liquiditätsplan, Gewinn- und Verlustrechnung

### **Finanzierung planen**

Eine realistische und fundierte Finanzplanung ist elementar, um ein Unternehmen aufzubauen und erfolgreich zu führen. Zum Thema Finanzen gehört:

- **Bankgespräch**
  - Geforderte Unterlagen wie Businessplan, Ertrags- und Liquiditätsplanung mitbringen
  - Selbstbewusstsein und Überzeugung von der eigenen Idee zeigen
  - Auf kritische Fragen vorbereiten
- **Finanzierungsplan**
  - Eigenkapital: eigenes Geld oder Beteiligungskapital anderer Geldgeber
  - Fremdkapital: Bankkredite und öffentliche Fördermittel
- **Kapitalbedarfsplanung**
  - Gründungskosten
  - Kosten in der Anlaufphase
  - Kapitalbedarf zur Sicherung des Lebensunterhaltes
  - Finanzierung des Kapitalbedarfs
  - Fremdfinanzierung des Kapitalbedarfs
- **Rentabilitätsplanung**
  - Stellt den zu erwartenden Umsatz den zu erwartenden Kosten gegenüber
  - Wie viel Geld muss ich investieren? > Kapitalbedarfsplan
  - Wie viel Geld muss ich mindestens verdienen, um meine Lebenshaltungskosten zu finanzieren?
  - Mache ich ausreichend Umsatz, um meine betrieblichen und privaten Kosten zu decken?
  - Wie viel muss ich verdienen, um mir eine Reserve zu schaffen? > Liquiditätsplan
- **Liquiditätsplanung**
  - Umfasst die nächsten 6-12 Monate
  - Gegenüberstellung der geplanten und zu erwartenden Einnahmen und Ausgaben
- **Öffentliche Förderprogramme**
  - [KfW-Unternehmerkredit](#)
  - [Zuschuss zur Gründungsberatung](#)
  - [Zuschuss zur Unternehmensberatung](#)
  - [Gründercoaching Deutschland](#)
  - [ERP-Kapital für Gründung](#)
  - [ERP-Gründerkredit - StartGeld](#)
  - [ERP-Gründerkredit - Universell](#)
  - [Mikrokreditfonds Deutschland](#)
  - [Gründungszuschuss für ALG-I-Empfänger](#)

- [Gründungszuschuss für ALG-II-Empfänger](#)
- **Finanzierungsplattformen im Internet**
  - Crowdfunding, z.B. [seedmatch.de](#)

## Startphase

In der Gründungsphase solltest Du einige Punkte beachten. Diese sind:

- **Rechtsform**
  - Ein-Personen-Gründung: Einzelunternehmen, Ein-Personen-GmbH oder Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt), Ein-Personen-AG
  - Personengesellschaften: Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR), Offene Handelsgesellschaft (OHG), Partnerschaftsgesellschaft (PartG), Kommanditgesellschaft (KG), GmbH & Co. KG
  - Kapitalgesellschaften: Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt), Aktiengesellschaft (AG), Private Company Limited by Shares (Ltd.)
- **Gewerbe oder Freier Beruf**
  - Gewerbe unterliegen der Gewerbeordnung > Gewerbebeanmeldung erforderlich
  - Keine Gewerbebeanmeldung für freie Berufe, sogenannte [Katalogberufe](#)
  - Kammerpflicht für Ärzte, Zahnärzte, Tierärzte, Apotheker, Rechtsanwälte, Notare, Patentanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Architekten, beratende Ingenieure
  - Berufsrecht und -ausübung: viele freie Berufe erfordern einen Nachweis über eine entsprechende Ausbildung
- **Steuern**
  - Einkommenssteuer
  - Umsatzsteuer
  - Gewerbesteuer
  - Lohnsteuer
- **Versicherungen**
  - Krankenversicherung
  - Krankentagegeldversicherung
  - Erwerbsminderungsrente
  - Berufsunfähigkeitsversicherung
  - Unfallversicherung
  - Lebensversicherungen
  - Rentenversicherung / Altersvorsorge
  - Sachversicherungen
  - Betriebshaftversicherung
  - Vermögensschadenhaftpflicht
- **Rechte und Verträge**
  - Handelsgesetz

- Arbeitsrecht
- Vertragsrecht
- Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)
- Patente und Schutzrechte
- Gewährleistung, Garantie, Produkthaftung
  
- **Marketing und Firmenauftritt**
  - Wer sind die Kunden und die Konkurrenz?
  - Welche Stärken und Schwächen hat das Unternehmen?
  - Welche Marketingziele sollen erreicht werden?
  - Mit welchen Marketingmaßnahmen sollen diese Ziele erreicht werden?
  - Wie sollen die Marketingmaßnahmen finanziert werden?
  - Wie erfolgreich sind die Marketingmaßnahmen?