



Industrie- und Handelskammern
in Nordrhein-Westfalen

Checklisten für Existenzgründer

Inhaltsverzeichnis

Ideenanalyse	Seite	3
Geschäftsidee	Seite	4
Franchise-System	Seite	7
Rechtsform	Seite	8
Marketing-Konzept	Seite	10
MitarbeiterEinstellung	Seite	12
Finanzplan	Seite	14
Bankgespräch	Seite	16
Gewerbeanmeldung	Seite	17
Anschriften und Kontakte	Seite	20

Checkliste: Ideenanalyse

Haben Sie Ihre Geschäftsidee gefunden, müssen Sie deren Tragfähigkeit prüfen.
Die Beantwortung folgender Fragen kann Ihnen dabei helfen. Beantwortete Fragen haken Sie ab.

- Was halten Freunde/Bekannte von dem Produkt/der Dienstleistung?
- Welchen Nutzen für den Kunden hat Ihr Angebot?
- Gibt es Produkte mit ähnlichem Nutzen?
- Was kostet Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?
- Wer ist die Zielgruppe für Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?
- Wie groß ist der Aufwand beim Verkauf des Produkts/der Dienstleistung?
- Ist Ihr Produkt einfach zu bedienen?
- Gibt es schon Maschinen zur Herstellung Ihres Produkts?
- Müssen Sie kostenintensive Zusatzleistungen erbringen?
- Müssen Sie besondere juristische oder bürokratische Hürden überwinden?
- Wie erreichen Sie Ihre Zielgruppe werblich?
- Können Sie auf Ihrem Produkt eine Produktpalette aufbauen?
- Gibt es genügend Lieferanten für Ihr Produkt?
- Wer sind Ihre Konkurrenten?

Checkliste: Geschäftsidee

1. Gründer:

JA

NEIN

Sind Sie fachlich qualifiziert?

Haben Sie Branchenerfahrung?

Haben Sie kaufmännische Erfahrung?

Welches sind Ihre Stärken?

.....

Welches sind Ihre Defizite?

.....

Gründen Sie im Team?

Können Teammitglieder Ihre Defizite ausgleichen?

2. Geschäftsidee:

JA

NEIN

Haben Sie eine Marktlücke entdeckt?

Haben Sie ein erfolgreiches Konzept kopiert?

Wollen Sie mit einer neuen Idee in einer alternativen
Branche starten?

Ist Ihre Geschäftsidee innovativ?

Haben Sie ein Alleinstellungsmerkmal?

Ist Ihr Produkt/ Dienstleistung marktreif?

Gibt es Verbesserungsmöglichkeiten?

Haben Sie noch weitere Produkte in der Entwicklung?

Lässt sich Ihre Geschäftsidee leicht nachahmen?

Kann Ihre Innovation durch Patente etc. geschützt werden?

Kann Ihr Produkt andere Schutzrechte verletzen?

Wollen Sie in einer Wachstumsbranche starten?

Bringen Kooperationen mit etablierten Unternehmen für Sie Vorteile?

Haben Sie Ihre Geschäftsidee schon ausformuliert?

3. Markt:

JA

NEIN

Kennen Sie Ihren Markt?

Wie groß ist dieser Markt?

Welchen Marktanteil streben Sie an?.....

Kennen Sie den Kundennutzen Ihres Produktes / Ihrer Dienstleistung?

Haben Sie mit möglichen Kunden gesprochen?

Kennen Sie mögliche Referenzkunden?

Waren Sie auf Fachmessen / Kongressen etc.?

Kennen Sie Ihre Konkurrenten?

Nennen Sie mind. 3 Konkurrenten!

.....

.....

Warum sind Sie besser als diese?

.....

.....

Haben Sie bereits Ihre Kosten und Preise kalkuliert?

Sind ihre Preise marktüblich?

Arbeitet ihr Unternehmen bei marktüblichen Preisen rentabel?

Haben Sie Vorstellungen, wie die Rendite gesteigert werden könnte?

Haben Sie ein Konzept für die Kundenansprache?

Haben Sie ein Konzept für die Distribution?

4. Finanzierung:

JA

NEIN

Steht Ihre Finanzierung für die nächsten drei Jahre?

Haben Sie alle Finanzierungsquellen erschlossen?

Können unvorhergesehene Kosten auftauchen?

Gibt es auch ein worst-case-Szenario?

Können Sie von den Erträgen leben?

Haben Sie auch an Ihre private Absicherung gedacht?

Haben Sie noch finanzielle Rücklagen?

5. Gründungsvorbereitung:

JA

NEIN

Haben Sie mit Ihrer Familie / Partner gesprochen?

Haben Sie Ihren privaten finanziellen Bedarf kalkuliert?

Haben Sie sich von unabhängiger Seite beraten lassen?

Haben Sie einen Businessplan erstellt?

Sind Gesellschafterverträge erstellt?

Gibt es noch Unklarheiten bei den Zuständigkeiten?

Haben Sie eine für Sie geeignete Rechtsform gewählt?

Haben Sie mit Ihrem Steuerberater gesprochen?

Haben Sie mit Ihrer Bank gesprochen?

Haben Sie an alle Gründungsformalitäten wie Finanzamt, Gewerbeanmeldung, usw. gedacht?

Brauchen Sie eine Genehmigung in ihrer Branche?

Ist ihr Unternehmensname oder Markenname geschützt?

Haben Sie schon Briefpapier, Visitenkarten etc.?

Brauchen Sie Geschäftsräume?

Haben Sie sich bereits um deren Ausstattung gekümmert?

Wann wollen Sie starten?

Checkliste: Franchise-System

Die folgenden Fragen sollte der Franchise-Geber zur Zufriedenheit beantworten. Fällt mehr als eine Antwort negativ aus, ist Vorsicht geboten.

	Ja	Nein
Erfahrung: Besteht das Unternehmen des Franchise-Gebers seit mindestens drei Jahren?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Referenzen: Gibt es bereits erfolgreiche Franchise-Nehmer im System?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Transparenz: Gewährt der Franchise-Geber vor Vertragsunterzeichnung Einblick in seine Bilanzen und Geschäftsunterlagen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Schulung: Gibt es gründliche Schulungen und umfangreiches schriftliches Material zur Vorbereitung auf die Selbstständigkeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vertrauensbasis: Steht der Franchise-Geber offen zu seinen Gebührenforderungen, und ist er in der Lage, alle ausreichend zu rechtfertigen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Erfahrungsaustausch: Organisiert der Franchise-Geber Treffen seiner Franchise-Nehmer zum Erfahrungsaustausch?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Warenbezug: Darf der Franchise-Nehmer über mindestens 20 Prozent der Wareneinkäufe selbst bestimmen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Laufzeit: Hat der Franchise-Geber eine Laufzeit von wenigstens fünf Jahren mit einer Option auf weitere fünf Jahre?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vergleichszahlen: Kann der Franchise-Geber eine Rentabilitätsvorschau vorlegen, die Vergleichszahlen anderer Betriebe und Franchise-Nehmer enthält?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Wer sich trotz positiver Antworten unsicher über die Seriosität von Angaben und Vertragswerk ist, kann beim Deutschen Franchise-Verband e.V. (DFV) um Rat fragen (www.dfv-franchise.de). Rund 80 Prozent der deutschen Franchise-Systeme gehören dem Verband an. Der DFV kennt die schwarzen Schafe der Branche. Es hat durchaus Fälle gegeben, in denen Firmen durch den Aufbau eines Franchise-Systems versuchten, ihr Unternehmen auf Kosten der Franchise-Nehmer zu sanieren, nachdem alle herkömmlichen Vertriebswege erfolglos waren. Der DFV nennt Interessierten außerdem Rechtsexperten, die kompetenten Rat zur Vertragsgestaltung geben.

Checkliste : Rechtsform

<i>Wenn Sie alleine starten wollen</i>	Vorteile	Nachteile
Einzelunternehmen	<ul style="list-style-type: none"> • keine lästigen und teuren Formalitäten • kein Mindestkapital • großer Gestaltungsspielraum „Kleingewerbetreibender“ ohne Handelsregistereintragung 	<ul style="list-style-type: none"> • volle Haftung für Firmenschulden auch mit dem Privatvermögen • als Kleingewerbetreibender müssen Sie unter Ihrem persönlichen Namen auftreten
<i>Wenn Sie mit Partnern gründen</i>		
Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (BGB-Gesellschaft oder GbR)	<ul style="list-style-type: none"> • Gründung durch mehrere Personen möglich • keine lästigen und teuren Formalitäten • kein Mindestkapital • gutes Ansehen bei Kreditgebern und Lieferanten • Mitbestimmungsmöglichkeiten für jeden Gesellschafter 	<ul style="list-style-type: none"> • volle Haftung für Firmenschulden auch mit dem Privatvermögen
Offene Handelsgesellschaft (OHG)	<ul style="list-style-type: none"> • Gründung durch mehrere Personen möglich • kein Mindestkapital • gutes Ansehen bei Kreditgebern und Lieferanten • verschiedene Mitbestimmungsmöglichkeiten für jeden Gesellschafter 	<ul style="list-style-type: none"> • OHG ist buchführungspflichtig • volle Haftung für Firmenschulden auch mit dem Privatvermögen • Eintragung ins Handelsregister
<i>Wenn die Haftung beschränkt werden soll</i>		
Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	<ul style="list-style-type: none"> • Gründung durch eine oder mehrere Personen möglich • Haftungsbeschränkung auf das Stammkapital (z.Z. mind. 25.000 €) • Geschäftsführergehalt steuermindernd absetzbar 	<ul style="list-style-type: none"> • geringere Kreditwürdigkeit • hoher Gründungsaufwand • Eintragung in das Handelsregister • hohe Besteuerung ausgeschütteter Gewinne • Vollhaftung der Gesellschafter bis zur Handelsregistereintragung

Kommanditgesellschaft (KG)	<ul style="list-style-type: none"> • Gründung durch mehrere Personen möglich • kein Mindestkapital • der Kommanditist haftet nur mit seiner Kapitaleinlage für Firmenschulden • der Komplementär leitet das Unternehmen 	<ul style="list-style-type: none"> • Eintragung in das Handelsregister • volle Haftung des Komplementärs für Firmenschulden auch mit dem Privatvermögen
GmbH & Co. KG	<ul style="list-style-type: none"> • GmbH als vollhaftender Komplementär, deren Haftung auf das Stammkapital beschränkt ist • Gründung durch mehrere Personen möglich • der Kommanditist haftet nur mit seiner Kapitaleinlage für Firmenschulden 	<ul style="list-style-type: none"> • hoher Gründungs- und Unterhaltungsaufwand • Eintragung in das Handelsregister • geringere Kreditwürdigkeit
Kleine Aktiengesellschaft (AG)	<ul style="list-style-type: none"> • Gründung durch mehrere Personen möglich • Haftungsbeschränkung auf Aktienkapital (mind. 50.000 €) 	<ul style="list-style-type: none"> • Eintragung in das Handelsregister • strenge Formvorschriften

Bedenken Sie, dass bei einer Darlehensaufnahme Geldgeber wie z.B. Banken i.d.R. Sicherheiten aus dem Privatvermögen unabhängig von der Rechtsform verlangen. Auch im Innenverhältnis muss u.U. für Gesellschaftsanteile persönlich gehaftet werden.

Hinweis: Die Aufzählung ist nicht abschließend und umfasst nur die wichtigsten Vor- und Nachteile der häufigsten Rechtsformen.

Checkliste: Marketing-Konzept

	Geklärt ?
Welchen Nutzen haben Ihre Kunden von Ihrem Produkt/Dienstleistung?	<input type="checkbox"/>
Gibt es einen technischen Nutzen?	<input type="checkbox"/>
Gibt es einen Qualitäts-Nutzen?	<input type="checkbox"/>
Gibt es einen finanziellen Nutzen?	<input type="checkbox"/>
Gibt es einen Image-Nutzen?	<input type="checkbox"/>
Gibt es einen Umwelt-Nutzen?	<input type="checkbox"/>
Gibt es einen Gesundheits-Nutzen?	<input type="checkbox"/>
Gibt es einen Erlebnis-Nutzen?	<input type="checkbox"/>
Entspricht Ihr Angebot einem gängigen Mode-Trend?	<input type="checkbox"/>
Ist Ihr Angebot neu?	<input type="checkbox"/>
Haben Sie eine Marktnische besetzt?	<input type="checkbox"/>
Was unterscheidet Ihr Angebot von dem der Mitbewerber?	<input type="checkbox"/>
Wodurch kann man die Qualität Ihres Angebots erkennen?	<input type="checkbox"/>
Was ist das Besondere an Ihrem Kundendienst oder Service?	<input type="checkbox"/>
Ist Ihr Unternehmen besonders kundenfreundlich?	<input type="checkbox"/>
Ist Ihr Unternehmen besonders kulant?	<input type="checkbox"/>
Was wollen Ihre Kunden?	<input type="checkbox"/>
Wer sind Ihre Kunden?	<input type="checkbox"/>
Wie alt sind Ihre Kunden?	<input type="checkbox"/>
Welches Einkommen haben Ihre Kunden?	<input type="checkbox"/>
Welche soziale Stellung haben Ihre Kunden?	<input type="checkbox"/>
Hängt Ihr Unternehmen von genau einschätzbaren Einzelkunden ab?	<input type="checkbox"/>
Haben Sie gut bekannte Stammkunden?	<input type="checkbox"/>

- Haben Sie eine unmittelbare Laufkundschaft?
- Welches Produkt oder welche Dienstleistung wünschen Ihre Kunden?
- Oder umgekehrt: Welche Kunden kommen für Ihr Produkt/Dienstleistung in Frage?
- Was bietet die Konkurrenz?
- Wer und wo sind Ihre Hauptkonkurrenten?
- Welche Produkte bieten diese Konkurrenten an?
- Welche Besonderheiten (Qualität, Verpackung, Service etc.) bieten die Konkurrenten an?
- Welche Preise bieten die Konkurrenten an?
- Welche Konditionen bieten die Konkurrenten an?

Checkliste : Mitarbeitereinstellung

Grundsatzfragen geregelt?

Erledigt ?

Muster-Arbeitsvertrag besorgt (Bürobedarfshandel) und angepasst?

Eigenen Vertrag entwickelt und mit Rechtsanwalt besprochen?

Festgelegt, wer die Lohn- und Gehaltsbuchhaltung übernimmt?

Geklärt, ob Sie an Tarifvertrag gebunden sind?

(Gewerkschaften oder Arbeitgeberverbände fragen)

Einzelheiten geklärt?

Lohn- und Gehaltshöhe (während/nach der Probezeit)

Dauer der Probezeit

Urlaubsgeld, 13. Gehalt, freiwilliges Weihnachtsgeld

Umsatz- oder Gewinnbeteiligung

Vermögenswirksame Leistungen, wie viel, nach der Probezeit

Fahrgeld

Vergünstigungen (Einkaufsrabatte, Firmenwagen etc.)

Urlaubsdauer

Sonderurlaub (Schwerbehinderte, Jugendliche)

Kündigungsfristen (während und nach der Probezeit)

Mitarbeitern Rechte und Pflichten erklärt?

Aufgaben, Vollmachten, Verantwortungsbereich

Arbeitszeiten (Pausen, Mehrarbeit)

Feiertagsregelung (Heiligabend, Silvester, Rosenmontag etc.)

Lohn- und Gehaltsüberprüfung (nach der Probezeit, dann alle ... Monate)

Mitarbeiter rabatte

Melden am Telefon, Unterschreiben von Briefen

Getränke im Betrieb (kostenlos, jeder holt selbst, Getränkekasse)

Private Telefonate (Grund für Entlassung, unerwünscht)

Rauchen (verboten, bestimmte Raucherzonen)

Datenschutz

Papiere vorgelegt?

- Lohnsteuerkarte, Versicherungsnachweisheft
- Mitgliederbescheinigung gesetzliche Krankenkasse,
Bescheinigung einer privaten Krankenkasse
- Arbeitsurlaubnis ausländischer Mitarbeiter
- Arbeitszeugnis des letzten Arbeitgebers plus Urlaubsbescheinigung
- Gesundheitszeugnis, wenn erforderlich

Arbeitsplatz vorbereitet?

- Ausrüstung vorhanden
- Technische Ausstattung in Ordnung
(Telefonanlage, PC, Hard- und Software, Werkzeug)
- Kleine Aufmerksamkeit am 1. Arbeitstag (Blumestrauß, eigene Kaffeetasse)
- Ansprechpartner bestimmt

Checkliste: Finanzplan

Anlagevermögen	_____	€
Grundstück/Gebäude	_____	€
Renovierung, Umbau	_____	€
Maschinen, Anlagen	_____	€
Geschäfts- oder Ladeneinrichtung	_____	€
Firmenfahrzeuge	_____	€
Lizenzen, Patente, Franchise-Einstiegsgebühr	_____	€

Zwischensumme _____ €

Waren/Rohstoffe	_____	€
Waren, Material, Erstausrüstung	_____	€
Roh, Hilfs- und Betriebsstoffe	_____	€
Unfertige Erzeugnisse oder Leistungen	_____	€
Fertige Erzeugnisse und Waren	_____	€

Zwischensumme _____ €

Gründungskosten	_____	€
Gewerbeanmeldung, Genehmigungen	_____	€
Beratungen	_____	€
Notar, Eintragung ins Handelsregister	_____	€
Infomaterial, Reisen	_____	€
Fortbildungskosten	_____	€
Eröffnungskosten (z. B. Werbung, Aktionen, PR)	_____	€
Mietkaution, Maklergebühr	_____	€
Büromaterial	_____	€

Zwischensumme _____ €

Übertrag Zwischensumme _____ €

Betriebskosten pro Monat _____ €

Miete inklusive Nebenkosten _____ €

Energiekosten _____ €

Personalkosten _____ €

Werbung _____ €

Zins und Tilgung des Fremdkapitals _____ €

Betriebsversicherungen _____ €

Steuerberatung _____ €

Zwischensumme _____ €

Lebenskosten pro Monat z. B. Miete, Haushaltsgeld,
Unterhaltsleistungen _____ €

Hinweis: Multiplizieren Sie die Zwischensumme im Bereich „Betriebskosten pro Monat“ mit 3.
Die Zwischensumme der Rubrik „Lebenshaltungskosten pro Monat“ mit 6.
Anschließend addieren Sie die fünf Summen und schlagen auf diesen Wert einen
Sicherheitszuschlag von 15 % auf.
Dann erhalten Sie den voraussichtlichen Kapitalbedarf.

Gesamtbedarf: _____ €

Checkliste: Bankgespräch

Ja Nein

Vorbereitung

Termin telefonisch absprechen

Haben Sie folgende Unterlagen dabei?

Konzept Ihrer Geschäftsidee mit einer detaillierten Beschreibung des/der Produkt(e) oder Dienstleistungen (siehe Businessplan)

Kalkulation (siehe Checkliste)

Investitions- und Rentabilitätsplanung sowie Absatzplanung (siehe Investitionspläne)

Aufstellung aller privater Ausgaben

Personalausweis
(falls Sie bei der Bank nicht persönlich bekannt sind)

Private Kontoauszüge und Depotauszüge, Kopien des Grundbuchs (falls Immobilienbesitz vorhanden)

Sind Sie auf das Gespräch vorbereitet?

Kennen Sie die staatlichen Förderprogramme?

Kennen Sie die Schwachpunkte Ihres Businessplans und können Sie diese entkräften?

Spielen Sie mit offenen Karten?

Nimmt ein externer Berater an dem Gespräch teil?

Wie ist der Gesprächsverlauf?

Hat die Bank die Schwachpunkte Ihres Businessplan erkannt?

Hat der Bankmitarbeiter Sie unaufgefordert auf staatliche Fördermittel hingewiesen?

Hat die Bank im Falle einer Ablehnung Ihres Kreditauftrags Gründe genannt?

Checkliste: Gewerbeanmeldung

Gehören Sie zu den Freiberuflern die kein Gewerbe anmelden müssen?

(Ärzte, Architekten, Steuerberater, Rechtsanwälte, Künstler, Journalisten, Schriftsteller, Land- und Forstwirte)

Ja
 Nein

Wollen Sie sich in einem erlaubnispflichtigen Gewerbe selbstständig machen?

Ja
 Nein

Wenn ja, müssen Sie folgende Anforderungen erfüllen:

- Handwerk:** Eintragung in die Handwerksrolle (Meister) bei der örtlichen Handwerkskammer oder Ausnahmegewilligung (siehe Handwerk).
- Einzelhandel:** Sachkundenachweise für bestimmte Bereiche (freiverkäufliche Arzneimittel, Milch, Fleisch). Entsprechende Kurse bieten die IHKs oder andere Institutionen an.
- Gaststätten/Hotels:** Teilnahme an einem Kurs der IHK über lebensmittel- und hygienerechtliche Bestimmungen sofern Alkohol ausgeschenkt wird.
- Bewachungsgewerbe:** Polizeiliches Führungszeugnis, ausreichendes Kapital oder Sicherheiten und ein 80stündiger IHK-Kurs oder Sachkundeprüfung, Erlaubnis des Gewerbebeamten, Haftpflichtversicherung.
- Versicherungsvermittler:** Besondere Erlaubnis (IHK) vor Gewerbeanmeldung notwendig.
- Gewerbliche Personenbeförderung (Taxi, Mietwagen oder Bus):** Persönliche Zuverlässigkeit, fachliche Eignung, nachgewiesen durch IHK-Prüfung. Konzession erteilt das zuständige Gewerbeamt oder Regierungspräsidium.
- Reisegewerbe: (keine ortsfeste Betriebsstätte)** Polizeiliches Führungszeugnis und Auszug aus dem Gewerbezentralregister sind Voraussetzungen für die Reisegewerbekarte.

Bei folgenden Firmengründungen prüfen die Gewerbeämter die persönliche und wirtschaftliche Zuverlässigkeit des Gründers:

Immobilienmakler, Bauträger, Baubetreuer, Aufstellen von Spielgeräten mit Gewinnmöglichkeit. Veranstaltung von anderen Gewinnspielen, Spielhallen, Versteigerer, Pfandvermittler und Pfandverleiher, Fahrschulen, Güterkraftverkehr, Ehevermittlung, Gebrauchtwarenhändler, Detektei.

Müssen Sie ihr Unternehmen ins Handelsregister eintragen lassen?

e.K. (eingetragener Kaufmann/Kauffrau/Einzelkaufmann), OHG, KG, GmbH,
GmbH & Co. KG

Ja
 Nein

Ein Einzelunternehmen und eine BGB-Gesellschaft müssen erst dann eingetragen werden, wenn sie „nach Art und Umfang einem kaufmännisch eingerichteten Geschäftsbetrieb entsprechen“. Nähere Auskünfte dazu erteilen die Industrie- und Handelskammern. Als Anhaltspunkt kann die Pflichtgrenze für die Buchführung dienen: Danach sind Firmen buchführungspflichtig, wenn ihr Umsatz 500.000 € oder ihr Gewinn 30.000 € (ab 2008 50.000 €) im Jahr überschreitet. Wer darunter liegt, braucht nur eine einfache Einnahme-Überschuss-Rechnung (Gegenüberstellung aller Einnahmen und Ausgaben) zu führen.

Ist der Name Ihres Unternehmens geklärt?

Achtung! Die Firma eines Kaufmanns ist der Name, unter dem er seine Geschäfte betreibt und die Unterschrift abgibt. Das Recht eine Firma zu führen, steht nur Kaufleuten zu. Firmenbezeichnungen müssen Unterscheidungskraft besitzen, das Gesellschaftsverhältnis (die Rechtsform) muss ersichtlich und die Haftungsverhältnisse müssen offen gelegt werden. Unternehmensnamen wie zum Beispiel „Internationales Beratungsinstitut“ für ein Einzelgewerbe führen stets zum Einspruch der IHK.

Denken Sie auch daran, ob Sie wettbewerbs-, marken- oder namensrechtliche Grundsätze verletzen könnten. Dies wird nicht bei der Eintragung in das Handelsregister geprüft.

Tipp: Informieren Sie sich vor der Gewerbeanmeldung bei Ihrer zuständigen Industrie- und Handelskammer, welchen Namen Ihr Unternehmen führen darf oder muss.

Siehe auch: www.gewerbeanmeldung.nrw.de

Sie suchen individuelle Beratung zum Thema Existenzgründung?

Wenden Sie sich mit Ihren Fragen an die Existenzgründungsberater bei Ihrer Industrie- und Handelskammer:

Industrie- und Handelskammer zu Aachen Theaterstraße 6-10 52062 Aachen www.aachen.ihk.de	Reinhard Bohrmann	Tel.: (0241) 44 60-290 Fax: (0241) 44 60-153 E-Mail: reinhard.bohrman@aachen.ihk.de
	Iris Wilhelmi	Tel.: (0241) 44 60-104 Fax: (0241) 44 60-153 E-Mail: iris.wilhelmi@aachen.ihk.de
	René Oebel	Tel.: (0241) 44 60-227 Fax: (0241) 44 60-153 E-Mail: rene.oebel@aachen.ihk.de
Industrie- und Handelskammer Arnsberg Hellweg-Sauerland Königstraße 18-20 59821 Arnsberg www.ihk-arnsberg.de	André Berude	Tel.: (02931) 878-142 Fax: (02931) 878-100 E-Mail: berude@arnsberg.ihk.de
	Michael Rammrath	Tel.: (02931) 878-172 Fax: (02931) 878-100 E-Mail: rammrath@arnsberg.ihk.de
Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld Elsa-Brändström-Straße 1-3 33602 Bielefeld www.bielefeld.ihk.de	Jochen Sander	Tel.: (0521) 554-225 Fax: (0521) 554-119 E-Mail: jsander@bielefeld.ihk.de
	Friedhelm Roebbers	Tel.: (0521) 554-229 Fax: (0521) 554-119 E-Mail: froebers@bielefeld.ihk.de
Industrie- und Handelskammer im mittleren Ruhrgebiet zu Bochum Ostring 30-32 44787 Bochum www.bochum.ihk.de	Raphael Jonas	Tel.: (0234) 91 13-148 Fax: (0234) 91 13-348 E-Mail: jonas@bochum.ihk.de
	Lothar Pollak (technologie orientierte Existenzgründer)	Tel.: (0234) 91 13-121 Fax: (0234) 91 13-321 E-Mail: pollak@bochum.ihk.de

Industrie- und Handelskammer
Bonn/Rhein-Sieg
Bonner Talweg 17
53113 Bonn
www.ihk-bonn.de

Jürgen Zanders

Tel.: (0228) 22 84-181
Fax: (0228) 22 84-223
E-Mail: zanders@bonn.ihk.de

Karl Reiners

Tel.: (0228) 22 84-166
Fax: (0228) 22 84-223
E-Mail: reiners@bonn.ihk.de

Wolfgang Löhner

Tel.: (0228) 22 84-144
Fax: (0228) 22 84-223
E-Mail: loehner@bonn.ihk.de

Industrie- und Handelskammer
Lippe zu Detmold
Leonardo-da-Vinci-Weg 2
32760 Detmold
www.detmold.ihk.de

Maria Klaas

Tel.: (05231) 76 01-29
Fax: (05231) 76 01-80 29
E-Mail: klaas@detmold.ihk.de

Elke Stinski

Tel.: (05231) 76 01-30
Fax: (05231) 76 01-80 30
E-Mail: stinski@detmold.ihk.de

Industrie- und Handelskammer
zu Dortmund
Märkische Straße 120
44141 Dortmund
www.dortmund.ihk.de

Arnold Kaluza

Tel.: (0231) 54 17-233
Fax: (0231) 54 17-144
E-Mail: a.kaluza@dortmund.ihk.de

Ulrich Weber

Tel.: (0231) 54 17-259
Fax: (0231) 54 17-144
E-Mail: u.weber@dortmund.ihk.de

Zweigstelle Hamm
Südstraße 29
59065 Hamm

Hans-Jörg Banack

Tel.: (02381) 92 141-14
Fax: (02381) 92 141-23
E-Mail: h.banack@dortmund.ihk.de

Industrie- und Handelskammer
zu Düsseldorf
Ernst-Schneider-Platz 1
40212 Düsseldorf
www.duesseldorf.ihk.de

Christiane Kubny

Tel.: (0211) 35 57-414
Fax: (0211) 35 57-398
E-Mail: kubny@duesseldorf.ihk.de

Dieter Wolf

Tel.: (0211) 35 57-258
Fax: (0211) 35 57-398
E-Mail: wolf@duesseldorf.ihk.de

Niederrheinische Industrie- und
Handelskammer
Duisburg-Wesel-Kleve zu Duisburg
Mercatorstraße 22/24
47051 Duisburg
www.ihkduisburg.de

Heike Möbius

Tel.: (0203) 28 21-209
Fax: (0203) 28 21-360
E-Mail: moebius@duisburg.ihk.de

Holger Schnapka

Tel.: (0203) 28 21-286
Fax: (0203) 28 21-360
E-Mail: schnapka@duisburg.ihk.de

Geschäftsstelle Kleve
Boschstraße 16
47533 Kleve

Mario Goedhart

Tel.: (02821) 22 22 3
Fax: (02821) 12 57 1
E-Mail: goedhart@duisburg.ihk.de

Industrie- und Handelskammer
für Essen, Mülheim an der Ruhr,
Oberhausen zu Essen
Am Waldthausenpark 2
45127 Essen
www.essen.ihk.de

Jutta Schwiening

Tel.: (0201) 18 72-293
Fax: (0201) 20 78 66
E-Mail: schwiening@essen.ihk.de

Ralf Schmidt

Tel.: (0201) 18 72-229
Fax: (0201) 20 78 66
E-Mail: schmidtra@essen.ihk.de

Südwestfälische Industrie- und
Handelskammer zu Hagen
Bahnhofstraße 18
58095 Hagen
www.hagen.ihk.de

Gerhard Brauckmann

Tel.: (02331) 390-282
Fax: (02331) 390-362
E-Mail: brauckmann@hagen.ihk.de

Bettina Michutta

Tel.: (02331) 390-284
Fax: (02331) 390-362
E-Mail: michutta@hagen.ihk.de

Albert Kajdan
(Unternehmens-
nachfolge)

Tel.: (02331) 390-291
Fax: (02331) 390-362
E-Mail: kajdan@hagen.ihk.de

Rudolf Wittig

Tel.: (02331) 390-346
Fax: (02331) 390-362
E-Mail: wittig@hagen.ihk.de

Industrie- und Handelskammer zu Köln
Unter Sachsenhausen 10-26
50667 Köln
www.ihk.koeln.de

Petra Lohmann

Tel.: (0221) 16 40-761
Fax: (0221) 16 40-409
E-Mail: petra.lohmann@koeln.ihk.de

Dr. Eike Krumsiek-
Scheitza

Tel.: (0221) 16 40-760
Fax: (0221) 16 40-409
eike.krumsiek-scheitza@koeln.ihk.de

Zweigstelle Leverkusen/Rhein-Berg
An der Schusterinsel 2
51379 Leverkusen

Elke Heider

Tel.: (02171) 49 08-906
Fax: (0217) 49 08-909
E-Mail: elke.heider@koeln.ihk.de

Ulrike Gundlach

Tel.: (02171) 49 08-903
Fax: (02171) 49 08-909
E-Mail: ulrike.gundlach@koeln.ihk.de

Zweigstelle Oberberg
Talstraße 11
51643 Gummersbach

Mathias Härchen

Tel.: (02261) 81 01-952
Fax: (02261) 81 01-959
E-Mail: mathias.haerchen@koeln.ihk.de

Zweigstelle Rhein-Erft
Bahnstr. 3
50126 Bergheim

Jens Kaufmann

Tel.: (02261) 81 01-953
Fax: (02261) 81 01-959
E-Mail: jens.kaufmann@koeln.ihk.de

Bernd Dresia

Tel.: (02271) 83 76-182
Fax: (02271) 83 76-199
E-Mail: bernd.dresia@koeln.ihk.de

Industrie- und Handelskammer
Mittlerer Niederrhein
Krefeld-Mönchengladbach-Neuss
Nordwall 39
47798 Krefeld
www.krefeld.ihk.de

Wolfgang Koger

Tel.: (02161) 241-120
Fax: (02161) 241-105
E-Mail: koger@krefeld.ihk.de

Bert Mangels

Tel.: (02151) 635-335
Fax: (02151) 635-338
E-Mail: mangels@krefeld.ihk.de

Industrie- und Handelskammer
Nord Westfalen in Münster
Sentmaringer Weg 61
48151 Münster
www.ihk-nordwestfalen.de

Franz Josef Drees

Tel.: (0251) 707-286
Fax: (0251) 707-387
E-Mail: drees@ihk-nordwestfalen.de

Johannes Höing

Tel.: (0251) 707-228
Fax: (0251) 707-378
E-Mail: hoeing@ihk-nordwestfalen.de

Michael Meese

Tel.: (0251) 707-226
Fax: (0251) 707-378
E-Mail: meese@ihk-nordwestfalen.de

Theodor Westerschulte

Tel.: (0251) 707-320
Fax: (0251) 707-378
E-Mail:
westerschulte@ihk-nordwestfalen.de

IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen
Rathausplatz 7
45894 Gelsenkirchen

Michaela Ehm

Tel.: (0209) 388-416
Fax: (0209) 388-101
E-Mail: ehm@ihk-nordwestfalen.de

Klemens Hütter

Tel.: (0209) 388-103
Fax: (0209) 388-101
E-Mail: huetter@ihk-nordwestfalen.de

IHK Nord Westfalen in Bocholt
Willy-Brand-Straße 3
46395 Bocholt

Reinhard Schulten

Tel.: (02871) 990-313
Fax: (02871) 990-330
E-Mail: schulten@ihk-nordwestfalen.de

Industrie- und Handelskammer Siegen
Koblenzer Straße 121
57072 Siegen
www.ihk-siegen.de

Rolf Kettler

Tel.: (0271) 33 02-136
Fax: (0271) 33 02-400
E-Mail: rolf.kettler@siegen.ihk.de

Industrie- und Handelskammer
Wuppertal-Solingen-Remscheid
Heinrich-Kamp-Platz 2
42103 Wuppertal
www.wuppertal.ihk.de

Thomas Grigutsch

Tel.: (02 02) 24 90-710
Fax: (02 02) 24 90-799
E-Mail: t.grigutsch@wuppertal.ihk.de

IHK
Vereinigung der Industrie-
und Handelskammern
in Nordrhein-Westfalen
Goltsteinstr 31
40211 Düsseldorf
Tel.: 0211/3 67 02-0
Fax: 0211/3 67 02-21
kv.nrw@duesseldorf.ihk.de
www.ihk-nrw.de