

Gründen in NRW. In 16 Zügen zur eigenen Firma



In Nordrhein-Westfalen herrscht ein gutes Klima für Existenzgründungen. Es ist mir ein wichtiges Anliegen, dass möglichst viele Gründungen erfolgreich ihr Ziel erreichen: Zum einen, weil jede Gründung mit einem erheblichen Einsatz an Arbeitskraft und Finanzmitteln verbunden ist. Ein gescheitertes Gründungsvorhaben ist deshalb nicht nur mit persönlicher Enttäuschung, sondern auch mit finanziellen Verlusten verbunden. Zum anderen, weil unser Land viele junge und erfolgreiche Unternehmen braucht: Neugründungen schaffen nicht nur die für unser Land so wichtigen Arbeitsplätze; sie sind die Basis unseres zukünftigen Wohlstands.

Viele Gründerinnen und Gründer werden auf dem Weg zum eigenen Unternehmen mit unerwarteten Sachverhalten konfrontiert, die zu erheblichen Verzögerungen, ja auch zum Scheitern eines Gründungsvorhabens führen können. Andere verlieren den Überblick hinsichtlich der vielen zu klärenden Fragen, der zu treffenden Entscheidungen und nicht zuletzt wegen der Flut der Informationsmaterialien. Deshalb legt Ihnen das *Go!* Gründungsnetzwerk NRW eine neuartige Broschüre mit der folgenden Zielsetzung vor: Sie sollen knappe Informationen erhalten und sich jederzeit orientieren können, wo Sie sich im Gründungsprozess befinden. Deutlich wird dabei das Bild eines Brettspiels, das an einem Punkt beginnt und mit einer Reihe durchdachter Züge erfolgreich im Ziel endet.

Gerade wegen der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung einer jeden Gründung stehen Ihnen die in dieser Broschüre genannten Partner des *Go!* Gründungsnetzwerks mit ihrem Rat zur Verfügung. Alle genannten Institutionen verbindet eine wichtige Erfahrung: Gut beratene Gründungen haben beste Aussichten auf Erfolg!

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen persönlich viel Glück bei Ihrem Gründungsvorhaben. Jeder durchdachte Zug ist ein großer Schritt hin zu Ihrem eigenen Unternehmen.

Harald Schartau. Minister für Wirtschaft und Arbeit des Landes Nordrhein-Westfalen

Start



Ziel

Starten Sie hier und bleiben Sie auf dem Weg.

Denken Sie immer häufiger daran, sich selbstständig zu machen? Bei vielen Menschen bleibt es bei dem Wunsch, weil ihnen der Mut fehlt, ihre Ideen in die Tat umzusetzen. Um aus einer eher vagen Vorstellung heraus den festen Entschluss für die Selbstständigkeit zu fassen, brauchen Sie neben Mut zum unternehmerischen Risiko vor allem eins – ein systematisches Vorgehen.

Übrigens: Auch eine begründete Entscheidung gegen die Existenzgründung kann ein Ergebnis dieses Weges sein.

Wichtig ist, dass Ihre Entscheidung Hand und Fuß hat.

1.

Eröffnen Sie mit so vielen Informationen wie möglich.
 Der erste Zug in Richtung Selbstständigkeit ist eine gute Planung. Dabei dreht sich alles um gründungsrelevantes Wissen, um die Prüfung der persönlichen und materiellen Voraussetzungen sowie die konkrete Ausarbeitung einer tragfähigen Geschäftsidee. Diese Broschüre gibt einen Überblick über alles, was Sie beachten müssen und wer Ihnen bei Fragen weiterhelfen kann.
 Wenn Sie sich für die Gründung entscheiden, sollte das Ergebnis Ihrer Planungen ein sorgfältig ausgearbeitetes Gründungskonzept sein. Ein Finanzierungsgespräch bei Ihrer Hausbank bzw. bei verschiedenen Banken, denen Sie Ihr Konzept professionell präsentieren, folgt erst später.



Der Standardfehler
 Oft wird das Gespräch mit der Hausbank zu einem Zeitpunkt gesucht, an dem Idee und Konzept noch nicht ausgereift sind. Die Bank kann nicht überzeugt werden, und das Vorhaben wird nicht finanziert. Viele eingereichte Konzepte werden abgelehnt, ohne dass es je zu einem Gespräch kommt. Ein Planungsfehler.

2.

Der Point-of-no-return.
 Dieser Punkt ist dann erreicht, wenn Sie Entscheidungen mit weitreichenden Konsequenzen treffen, zum Beispiel Ihre Arbeitsstelle kündigen, Geschäftsräume anmieten oder einen Vertrag unterzeichnen. Jetzt können Sie nicht mehr ohne Weiteres zurück. Anders ausgedrückt: Spätestens ab diesem Punkt entstehen mit dem Gründungsvorhaben verbundene Kosten. Je weiter der Point-of-no-return von der Umsetzung, das heißt der Geschäftseröffnung oder dem ersten Auftrag entfernt ist, um so länger stehen den Kosten keine Erträge gegenüber. Planen Sie deshalb vorausschauend und gehen Sie zeitaufwändige Formalitäten oder Genehmigungen früh genug an.



3.

Wir sind für Sie da – auch nach dem Start.
 Mit dem offiziellen Start Ihrer Geschäftstätigkeit schaffen Sie die Rahmenbedingungen, um unternehmerisch tätig sein zu dürfen. Das allein ist eine beachtliche Leistung, die manche Vorleistung erfordert. Nach der Theorie müssen Sie sich jetzt in der Praxis behaupten. Um dauerhaft im Wettbewerb zu bestehen, gilt es Ihr Unternehmen mit Verantwortung und vorausschauend zu führen. Die dafür notwendige Sicherheit und Erfahrung müssen in vielen Fällen aber erst noch gewonnen werden. Scheuen Sie sich deshalb nicht, auch nach der Gründung Hilfe in Anspruch zu nehmen.



4.

Das Wichtigste an Ihrem Timing: Puffer.
 Vom ersten Gedanken an die Selbstständigkeit bis zur Verwirklichung dauert es mitunter Jahre, manchmal aber auch weniger als ein halbes Jahr. Dieser Prozess kann durch unzählige Faktoren wie Ausbildung und Qualifikation, Berufs- und Branchenerfahrung, familiäres Umfeld, finanzielle Rahmenbedingungen, drohende Arbeitslosigkeit oder Wohnortwechsel beeinflusst werden. Genauso vielfältig sind auch die Gründungsideen. Deshalb ist keine generelle Aussage über die optimale Dauer der Planung möglich.
 Spätestens, wenn die Entscheidung für die Gründung gefallen ist, sollten Sie damit beginnen, sich konkrete Ziele zu setzen und festlegen, was Sie bis wann erreichen wollen. Je näher es auf den Start zugeht, desto genauer und konkreter sollte die Planung werden. Informieren Sie sich, welche Formalitäten und Schritte wie viel Zeit in Anspruch nehmen, um verlässlich vorzugehen. Außerdem sollten Sie Zeitpuffer einbauen – denn in den seltensten Fällen läuft alles nach Plan. Betrachten Sie die Gründung als Ihr erstes unternehmerisches Projekt, das Sie zur Zufriedenheit Ihres besten Kunden bis zum Zeitpunkt X umsetzen müssen.



Alles im Blick? Dann ziehen Sie jetzt vor zu den Gründungs-voraussetzungen.

Lernen Sie sich kennen.

Gehen Sie eher mit kühlem Kopf oder mit viel Leidenschaft vor? Am Anfang jeder Gründungsplanung steht die ernsthafte Prüfung Ihrer persönlichen Eigenschaften und fachlichen Qualifikationen. Denn die eigene Firma zu gründen und verantwortlich zu führen, ist anspruchsvoll.

1.

Bringen Sie Ihre Persönlichkeit ins Spiel.

Ein Unternehmen aufzubauen oder zu übernehmen, erfordert Ihren vollen persönlichen Einsatz. Das ist besonders in den ersten Jahren extrem zeit- und arbeitsintensiv. Prüfen Sie vor dem Start Ihre Belastbarkeit unter Druck und wirtschaftlicher Unsicherheit sowie Ihren Gesundheitszustand. Auch die Unterstützung durch Familie und Freunde spielt eine wichtige Rolle. Steht zum Beispiel Ihr Lebenspartner nicht hinter Ihnen, müssen Sie neben viel Stress in der Gründungsphase auch mit privaten Auseinandersetzungen rechnen.

Ob im Umgang mit Kunden, Ihrer Hausbank, Geschäftspartnern oder Mitarbeitern – soziale Kompetenzen wie Kommunikations- und Kompromissfähigkeit, Verhandlungsgeschick und Offenheit für andere Menschen können über Ihren Erfolg entscheiden. Denn wenn die Chemie nicht stimmt, sind sachliche Gespräche über Inhalte, Aufgaben und Konditionen meist auch nicht mehr möglich.

Auf dem Chefsessel sind wichtige unternehmerische Eigenschaften gefordert wie die Fähigkeit, Entscheidungen zu treffen und durchzusetzen, auch unternehmerische Weitsicht und Realitätssinn. In Zukunft müssen Sie sich Ihre Ziele nicht nur setzen, sondern auch dafür sorgen, dass sie erreicht werden.



2.

Schön, wenn Sie vom Fach sind.

Ob Sie sich im Handwerk oder Handel, im Dienstleistungsbereich oder freiberuflich selbstständig machen wollen, informieren Sie sich in jedem Fall genau, welche Fach- und Sachkenntnisse für Ihre Gründung erforderlich sind. Nur so können Sie überzeugende Leistungen bringen und Ihre Kunden dauerhaft binden. Mindestens genauso wichtig wie eine fundierte Schul- und Berufsausbildung sind Ihre Branchenerfahrungen und -kontakte. Dazu kommt betriebswirtschaftliches und kaufmännisches Wissen, um die Übersicht über sämtliche Kosten, Umsätze und Erträge zu behalten und die Bücher korrekt zu führen.



3.

Haben Sie sich qualifiziert?

Je nach Branche, in der Sie sich selbstständig machen, müssen Sie bestimmte Qualifikations- oder Zulassungsnachweise erbringen, um ein Unternehmen gründen zu dürfen. Das gilt zum Beispiel für selbstständige Ärzte, Gastwirte oder auch Taxifahrer. Im Vollhandwerk ist der entsprechende Meistertitel grundsätzlich ein Muss. Um hier keine bösen Überraschungen zu erleben, sollten Sie die formalen Anforderungen frühzeitig klären. Dabei helfen Berufsverbände, Institutionen wie Kammern und Wirtschaftsförderungen sowie Gewerbe- und Finanzämter.



Gut geeignet? Damit wird es Zeit für das A und O.

Ziehen Sie alle Infos ein:

Bei der Reflexion Ihrer Stärken und Schwächen können Tests eine Hilfe sein: zu finden unter www.dta.de (Gründerzentrum) und www.bmwi.de (Existenzgründer/Online-Programme/Persönlichkeitstest). Besprechen Sie die Ergebnisse mit Ihren Beratern und holen Sie die ehrliche Meinung von Freunden ein, um zu einer realistischen Selbsteinschätzung zu kommen.

Welche fachlichen und formalen Voraussetzungen Sie für Ihre Selbstständigkeit erfüllen müssen, beantworten Ihnen Fach- und Berufsverbände, Gewerbe- und Finanzämter.

Über besondere Ansprechpartner für Existenzgründungen bei ausgewählten Finanzämtern informiert Sie das Service-Center Mittelstand unter 0180/130 1300 (zum Ortstarif).

Unter www.vfb-nw.de finden Sie den Verband Freier Berufe in NRW.

Der Standardfehler

Die selbstkritische Überprüfung des eigenen unternehmerischen Potenzials wird häufig vernachlässigt. Wenn die Selbstständigkeit nicht die richtige Wahl für Sie ist, ist es wichtig, das vor der Gründung zu erkennen, als es später schmerzlich durch die Kräfte des Marktes erfahren zu müssen.

Fragen Sie Ihren Kopf und hören Sie auf Ihren Bauch.

Im Zentrum Ihrer Selbstständigkeit steht eine gute Geschäftsidee, die Sie selbst und vor allem andere begeistern muss: Ihre potenziellen Kunden. So selbstverständlich es auch klingt: Ihre Produkte oder Dienstleistungen müssen ausreichend gekauft werden, um Ihre Existenz dauerhaft zu sichern. Wenn Sie ein innovatives technisches Verfahren entwickeln, haben Sie gute Chancen auf eine hohe Nachfrage. Genauso erfolgreich kann es sein, bekannte Produkte auf neuartige Weise zu präsentieren oder einzigartigen Service zu bieten.

Wichtig ist, etwas neu, anders und besser als andere zu machen, um Kunden zu gewinnen und zu halten: mit der richtigen Geschäftsidee.

1.

Ideen muss man haben.

Auf der Suche nach Ihrer persönlichen Geschäftsidee sollten Sie Ihrer Fantasie anfangs freien Lauf lassen. Es ist leicht, Ideen zu verwerfen. Die Kunst ist es, sie aufblühen zu lassen. Skizzieren Sie auch gemeinsam mit Freunden verschiedene Ideen und richten Sie sich danach, was Sie gerne tun oder einmal tätigen, und was Sie gut können. Sätze wie „Eigentlich müsste man mal...“ oder „Ich wollte immer schon...“ können wahre Fundgruben sein. Was liegt gerade im Trend? Halten Sie Augen und Ohren nach aktuellen Stimmungen offen. Wie lässt sich damit Geld verdienen? Welche Zielgruppe ist bereit und in der Lage, Geld auszugeben? Wofür?

Während manche Gründer nur darauf warten, ihre eigenen Ideen umzusetzen, möchten andere zwar selbstständig sein, wissen aber nicht genau womit. Hier können Franchisesysteme eine Lösung sein. Franchisegeber bieten fertige Geschäftsideen und -konzepte an – oft unter einem bekannten Markennamen. Wer sich damit selbstständig macht, wird vom Franchisegeber unterstützt, der sich seine Leistungen bezahlen lässt.

Wieder andere sind gut qualifiziert und suchen noch nach einem Geschäftspartner mit einer passenden Idee. Hier können Gründerstammtische, Netzwerke und Kleinanzeigen helfen.

2.

Hält Ihre Idee, was sie verspricht?

Wenn Sie eine Idee in die engere Auswahl nehmen, prüfen sie kritisch, ob sie am Markt realisierbar ist. Finden Sie heraus, wer bereit ist, zu welchem Preis, wie viel von Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung zu kaufen. Sammeln Sie dafür so viele Informationen wie möglich, etwa über Ihre Zielgruppe, deren Einkommensverhältnisse, Kaufverhalten, Wünsche und Bedürfnisse. Dabei können Informationen über die Bevölkerungsstruktur an Ihrem gewünschten Standort helfen. Auch Brancheninformationen sind unerlässlich, um die Tragfähigkeit einer Idee bewerten zu können. Wenn eine Branche in der Krise steckt oder durch starken Wettbewerbsdruck gekennzeichnet ist, sind Ihre Chancen als Newcomer eher schlecht. Wer sich hier durchsetzen will, muss schon sehr innovativ sein.

Scheuen Sie sich nicht, eine Idee zu verwerfen oder immer wieder neu zu überdenken. Viele Ideen unterliegen im Laufe der Gründungsvorbereitung einem Veränderungsprozess. Manchmal wird am Ende etwas umgesetzt, was nicht mehr viel mit der ursprünglichen Idee gemein hat. Wichtig ist, dass Sie weiter hinter Ihrem Vorhaben stehen, um es mit der nötigen Energie voranzutreiben.

Prickelt's bei Ihrer Idee?
Mit der richtigen Gründungsform
bleibt das auch so.

Ziehen Sie alle Infos ein:

Die Kammern, Wirtschaftsförderungen, Landesinitiativen und Fachverbände sowie Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken helfen bei der Suche nach Brancheninformationen.

Unter www.dfnv.de erreichen Sie den Deutschen Franchisenehmer-Verband.

Einen Überblick über verschiedene Franchisesysteme und Hintergrundwissen liefert www.franchise-net.de.

Hinter www.dfv-franchise.de und www.go-franchise.de steht der Deutsche Franchise-Verband.

Die „Go! Ideenwerkstatt“ ist für qualifizierte Gründungswillige mit Startkapital und Berufs- oder Lebenserfahrung gedacht. Informationen und Kontakt unter www.go-ideenwerkstatt.de.

Das Projekt „Gründen im Team“ richtet sich an Arbeitssuchende, über 50jährige, Wiedereinsteigerinnen, Studenten und Hochschulabsolventen. In Kleingruppen werden Geschäftsideen und Konzepte entwickelt. Informationen unter www.g-i-t.de.

Der Standardfehler

Häufig werden Gründungsideen nicht kritisch genug auf ihre Marktfähigkeit geprüft. Als Folge können die Produkte und Dienstleistungen nicht ausreichend verkauft werden. Das Unternehmen trägt sich nicht.

Wie bringen Sie sich ins Spiel?

Ihre Geschäftsidee lässt sich innerhalb verschiedener Gründungsformen realisieren. Erst Ihre Persönlichkeit und Ihr Arbeitsstil entscheiden über die richtige Variante. Denn der Rahmen, den Sie für Ihre Selbstständigkeit wählen, wird Ihr Arbeitsleben in Zukunft wesentlich bestimmen.

Der Standardfehler
Die Gründungsform sollte unbedingt zu Ihnen passen und Ihrem Persönlichkeitstyp entsprechen. Trotz eines guten Konzepts können Sie scheitern, wenn Sie einen Rahmen wählen, in dem Sie nicht arbeiten können.



A Einzelunternehmen
Als Neugründung eine häufig gewählte Form. Hier sind Sie allein Chefin oder Chef und haben in jeder Hinsicht die größte unternehmerische Freiheit. Die Geschäftsidee, die Organisation, die Arbeitsweisen und -abläufe, die Auswahl der Mitarbeiter, die strategische Ausrichtung des Unternehmens – das alles bleibt Ihnen überlassen. Wenn Sie schon lange darauf warten, ihr „eigenes Ding“ zu machen, könnte diese Form für Sie passend sein. Bedenken Sie aber, dass Sie wirklich alles allein durchsetzen und verantworten müssen. Bis hin zur finanziellen Belastung lastet sämtlicher Druck auf Ihren Schultern.

● ○ ○ ○ ○

B Gemeinschaftliche Gründung
Alternativ kann eine Teamgründung mit Geschäftspartnern ein guter Weg in Ihre Selbstständigkeit sein. Bei mehreren Personen verteilt sich die Belastung. Denn bringen mehrere Partner ihre Finanzmittel in das Unternehmen ein, kann sich das positiv auf die Eigenkapitaldecke auswirken. Außerdem können die Stärken der Einzelnen, sofern Sie sich gut ergänzen, eventuell vorhandene Schwächen ausgleichen. Wenn einer der Geschäftspartner zum Beispiel gut verkaufen kann, der andere dafür die betriebswirtschaftliche Seite im Blick hat, kann daraus ein gutes Doppel werden. Teamgründungen sind häufig stabiler als Gründungen von Einzelpersonen. Das A und O einer gemeinschaftlichen Gründung ist allerdings, dass das Team gut zusammenarbeiten kann. Erfahrungen mit Teamarbeit sind deshalb sehr von Vorteil. Respekt und gegenseitige Information, Anerkennung der Kompetenzen des anderen, ähnliche Vorstellungen über Strategien, künftige Investitionen und Arbeitszeiten sollten Ihre gemeinsame Basis sein, um nicht nach kurzer Zeit im Streit auseinander zu gehen. Legen Sie die grundlegenden Aspekte Ihrer Geschäftsbeziehung unbedingt schriftlich in einem Vertragsverhältnis fest. Das schafft Klarheit und schützt vor Missverständnissen und Enttäuschungen.

○ ● ○ ○ ○

C Franchising
Möchten Sie innerhalb einer bestehenden Struktur mit einem vorgegebenen Rahmen selbstständig sein, bietet sich Franchising an. Der Franchisegeber überlässt Ihnen eine fertige Geschäftsidee samt Konzept und Sie gründen unter dem bestehenden Firmennamen. Dazu erhalten Sie vom Franchisegeber Unterstützung und Beratung. Sie müssen jedoch in den vorgegebenen Grenzen agieren und für die Leistungen bezahlen. Neben vielen seriösen Anbietern gibt es auch einige schwarze Schafe. Informieren Sie sich gut über den jeweiligen Anbieter und holen Sie sich bei der Vertragsgestaltung professionelle Hilfe.

○ ○ ● ○ ○

D Unternehmensübernahme
Die Übernahme eines bestehenden Unternehmens ist eine weitere interessante Form der Existenzgründung. Ihr Vorteil: Sie müssen nicht bei Null anfangen, sondern können einen etablierten Betrieb weiter führen. Sie übernehmen die Produkte, die Kunden und sind am Markt bereits präsent. Genauso übernehmen Sie aber auch die dort beschäftigten Menschen und die Unternehmenskultur. Wenn Sie selbst schon in führender Position im Betrieb gearbeitet haben und in die Geschäftsführung wechseln (Management Buy Out-MBO), wissen Sie, ob Sie zum Unternehmen passen. Kommen Sie von außen (Management Buy In-MBI), sollten Sie das Unternehmen in betriebswirtschaftlicher, aber auch in kultureller Hinsicht vorher gut kennen lernen.

○ ○ ○ ● ○

E Freie Berufe
Die Freien Berufe haben in den letzten Jahren stark an Bedeutung zugenommen. Sie vereinen in der Mehrzahl Selbstständige aus den Berufsgruppen Kultur oder Heilkunde, Rechts- und Wirtschaftsberatung, Technik und Naturwissenschaft. Die Arbeit von Freiberuflern ist stark an ihre Person geknüpft, häufig eine Dienstleistung in der Beratung und Betreuung. Angehörige der Freien Berufe genießen gewisse formelle und steuerliche Erleichterungen gegenüber anderen Formen der Selbstständigkeit. Um sich nicht versehentlich dem Verdacht der Scheinselbstständigkeit auszusetzen, sollten Sie sich mit den spezifischen Rahmenbedingungen gut vertraut machen.

○ ○ ○ ○ ●

Ziehen Sie alle Infos ein:

- Ein Informationsportal zum Franchising finden Sie unter www.franchise-net.de.
- Unter www.dfnv.de erreichen Sie den Deutschen Franchisenehmer-Verband.
- Hinter www.dfv-franchise.de und www.go-franchise.de steht der Deutsche Franchise-Verband.
- Informationen und Ansprechpartner für die Unternehmensübernahme nennt Ihnen das Service-Center Mittelstand.
- Zu den Freien Berufen und zur Scheinselbstständigkeit informieren der Landes- und der Bundesverband der Freien Berufe unter www.vfb-nw.de bzw. www.freie-berufe.de.
- Bei der verbindlichen Klärung Ihres Status als Freiberufler helfen Ihr Gewerbe- und Finanzamt.

Gut in Form?
Dann wird's jetzt noch etwas kniffliger.

Geben Sie Ihrem Unternehmen einen Rahmen.

Die Rechtsform beeinflusst die Eigentumsverhältnisse, die Entscheidungsfindung und die Risikoverteilung in Ihrem Unternehmen. Gründen Sie allein, kommen die Einzelunternehmung und die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) in Frage. Gemeinsam mit anderen wählen Sie zwischen der Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR), der Offenen Handelsgesellschaft (OHG), der Kommanditgesellschaft (KG), der Partnerschaftsgesellschaft (PartnG), der GmbH und der (kleinen) Aktiengesellschaft (AG). Welche Rechtsform geeignet ist, muss im Einzelfall geklärt werden. Auswahlkriterien sind unter anderem die Haftung, die Geschäftsführung, die Vertretung, Branchengepflogenheiten und die Steuerbelastung. Achten Sie aber auch auf Auswirkungen auf das Vermögen Ihrer Lebenspartnerin oder Ihres -partners (Haftung).

Auf der nächsten Seite lauert schon die Konkurrenz.

Ziehen Sie alle Infos ein:

Erste Informationen zu Fragen der Rechtsformwahl erhalten Sie bei den Kammern und Wirtschaftsförderungen in Ihrer Nähe. Die Ansprechpartner erfahren Sie beim Service-Center Mittelstand.

Um die endgültige Entscheidung für die geeigneten Rechtsform zu treffen, sollten Sie auf jeden Fall eine kompetente Beratung aus den rechts- und steuerberatenden Berufen in Anspruch nehmen, die alleine Rechtsberatungen durchführen können.

Um einen fachkompetenten Rechtsanwalt oder eine -anwältin zu finden, erkundigen Sie sich bei anderen Gründern Ihres lokalen Netzwerkes nach deren Erfahrungen. Den Kontakt zu den Netzwerken schließen Sie über www.go.nrw.de (Networking oder Information/Links/Webadressen von Netzwerken).

Unter www.vfb-nw.de bzw. www.freiberufe.de informieren Sie der Landes- und der Bundesverband der Freien Berufe.



Am Markt zeigt sich, wie gut Ihre Strategie ist.

Wo Angebot und Nachfrage sich treffen und es zu einem Kauf kommt, entscheidet sich, ob Ihr Unternehmen Erfolg hat. Damit Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen ausreichend absetzen können, muss Ihr Angebot ein Bedürfnis auf der Nachfrageseite maßschneidert und besser als andere Anbieter befriedigen. Für einen dauerhaften Vorsprung sollten Sie Ihr eigenes Angebot, das der Konkurrenz, die Preise, Ihre Kunden und die Branchenentwicklung nicht nur gut kennen, sondern auch immer bereit sein, auf Veränderungen flexibel zu reagieren.

Der Standardfehler

Eine falsche Einschätzung von Markt, Branche und Kunden kann dazu führen, dass Sie an der Nachfrage vorbei produzieren.

Ihre Konkurrenz ist hellwach.

Darum sollten Sie sich früh überlegen: Wer sind meine Wettbewerber und was machen sie? Wenn Sie wissen, wer auf Ihrem künftigen Markt wie aktiv ist, können Sie herausfinden, ob sich der Einstieg lohnt. Gibt es viele Anbieter oder wenige? Wie ist die Qualität meiner Produkte und Dienstleistungen im Vergleich? Biete ich besonderen Service? Wie ist mein Preis-Leistungs-Verhältnis? Wie ist der Ruf der Konkurrenten? Beantworten Sie die Frage, was Sie besser machen wollen, exakt. Sie sollten sich mindestens durch einen Wettbewerbsvorteil wie ein besonders hochwertiges Produkt auszeichnen und noch einen Zusatznutzen wie exklusiven Service bieten. Erst die Kombination mehrerer Faktoren macht Ihren besonderen Wettbewerbsvorteil aus.



2.

Alles dreht sich um Ihre Kunden.

Finden Sie heraus, ob Sie am Markt bestehen können, indem Sie sich Fragen über die Art und den Kundennutzen Ihres Angebots stellen: Was genau sind meine Produkte und Dienstleistungen? Warum sollte jemand bei mir kaufen? Wenn Sie darauf gute Antworten haben, lautet die nächste Frage: Was ist das Besondere an meinem Angebot? Nur wenn es sich positiv von dem der Konkurrenz abhebt, kommen die Kunden zu Ihnen. Um sich voll auf ihre Wünsche einstellen zu können, klären Sie den wichtigsten Punkt: Wer sind meine Kunden? Tragen Sie so viele Informationen wie möglich über Ihre Zielgruppe zusammen. Denn nur Kunden, die Sie ganz genau kennen, können Sie auch optimal zufrieden stellen.



1.

3.

Gewusst wie: die Preisfindung.

Eine der kompliziertesten Unternehmensfragen ist, was Ihre Dienstleistungen und Produkte kosten sollen. Ziel ist es, einen Preis zu finden, der von den Kunden akzeptiert wird und mindestens Ihre Kosten deckt. Berechnen Sie deshalb, welche Kosten Ihnen mit dem Produkt entstehen. Rechnen Sie Ihr kalkuliertes Gehalt (Unternehmerlohn) in diesen Preis mit ein und vergleichen Sie ihn mit dem üblichen Marktpreis. Nehmen Sie Anpassungen vor, wenn Sie darüber liegen. Wählen Sie eine andere Zielgruppe, senken Sie die Kosten oder verbessern Sie Ihr Angebot – so lange, bis Sie es kostendeckend absetzen können.



4.

Das rechte Team am rechten Ort.

Sorgen Sie dafür, dass Ihr Angebot zu Ihren Kunden findet oder Ihre Kunden zu Ihnen. Treffen Sie Ihre Standortwahl (Innenstadt oder Gewerbegebiet, Verkehrsanbindung etc.) deshalb bewusst. Je nach Angebot und Branche kann gute Erreichbarkeit ein Schlüsselfaktor Ihres Erfolges oder von untergeordneter Rolle sein. Auch die Ausbildung und Motivation Ihrer Mitarbeiter hat einen wesentlichen Einfluss auf Ihr Verkaufsergebnis und Ihren Umsatz. Denn Kundenservice und Kulanz werden immer wichtigere Erfolgsfaktoren. Bevor Sie Preisnachlässe gewähren, sollten Sie unbedingt die Auswirkungen auf Ihr Betriebsergebnis prüfen.



Bis hierhin gut geschlagen!
Jetzt bekommen Sie Verstärkung.

5.

Klappern gehört nicht nur zum Handwerk.

Werbung und Public Relations sind wichtig, um Informationen über Ihr Unternehmen zu vermitteln und dadurch Kunden zu gewinnen und zu halten. Gerade zu Beginn ist Ihre Firma völlig unbekannt und wird nur wahrgenommen, wenn Sie etwas dafür tun. In neu gegründeten Unternehmen mangelt es leider häufig an übersichtlichen und aussagekräftigen Informationen über das konkrete Angebot. Die Außendarstellung sollte sich an den Wünschen Ihrer Zielgruppe orientieren. Je besser Ihre Werbung auf Ihre Kunden abgestimmt ist, um so leichter wird der Start Ihres Unternehmens. Informieren Sie sich vorab auch über mögliche Werbeverbote, die für einige Berufe wie Ärzte oder Steuerberater gelten.



Ziehen Sie alle Infos ein:

Wirtschaftsförderungen der Kommunen und Kreise helfen bei der Standortwahl. Die Ansprechpartner nennt das Service-Center Mittelstand.

Statistische Daten z. B. zur Bevölkerungsstruktur am Standort recherchieren Sie über das Bundesamt für Statistik und die Statistischen Landesämter.

Branchenvergleichszahlen zur Beurteilung Ihrer Planung erhalten Sie bei Ihrer Kammer, bei Sparkassen und Volksbanken. Und bei der DATEV – einem Rechenzentrum für Steuerberater.

Fordern Sie Untersuchungen der Berufs- und Branchenfachverbände, der Handwerksorganisationen oder von Einrichtungen wie der Betriebsberatung Einzelhandel (BBE) an.

Veröffentlichungen von Marktforschungsinstituten, Verbandsstatistiken, Branchenzeitschriften, Fachmessen und Fachzeitschriften, Adressbücher mit Unternehmensinformationen und die „Geben Seiten“ helfen Ihnen bei der Marktbeurteilung.

Machen Sie Ihre Mitarbeiter zu Mitspielern.

Die Qualität der Leistungen Ihres Unternehmens hängt wesentlich von den Menschen ab, die für Sie arbeiten. Schon deshalb sollten Sie dem betrieblichen Personalwesen einen hohen Stellenwert einräumen, mit allen organisatorischen, formalen und rechtlichen Auswirkungen, die auf Sie zukommen. Die Zahl Ihrer Beschäftigten wird vom Arbeitsumfang, der Branche und der Größe Ihres Unternehmens bestimmt. Oft ist eine Problemlösung für den Kunden nur mit Teams verschiedener Fachrichtungen möglich.

1.

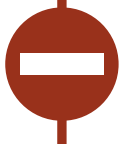
Erst planen, dann suchen.
 Wie viel Personal brauchen Sie? Machen Sie sich zuerst klar, welche Arbeit von Ihren Mitarbeitern geleistet werden soll. Jeder Arbeitsplatz sollte sehr konkret und umfassend mit den daran geknüpften Aufgaben beschrieben werden. Daraus können Sie das Anforderungsprofil für Ihre Bewerber ableiten. Denken Sie dabei nicht nur an fachliche Anforderungen, sondern auch an „weiche“ Faktoren wie Kommunikations-, Team- und Konfliktfähigkeit. Bestimmen Sie auch die genaue Anzahl der Stellen und ob Sie Voll- oder Teilzeitkräfte benötigen. Schauen Sie sich zuerst in Ihrem persönlichen Umfeld um. Auch das örtliche Arbeitsamt und zunehmend Internet-Stellenbörsen sind kostenlose Wege zu neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Personalberatungen können Sie gegen ein Entgelt mit der Suche beauftragen. Zeitarbeitsfirmen bieten Beschäftigte auf Zeit. Oder Sie schalten eine Anzeige in der Zeitung.

2.

Die richtige Einstellung zählt.
 Stellen Sie für die Auswertung der Bewerbungen und die Einstellungsgespräche eine Liste mit Beurteilungskriterien auf, um die Kandidaten besser vergleichen zu können. Für ein zielgerichtetes Gespräch sollten Sie vorab zentrale Leitfragen festlegen. Wenn Sie sich entschieden haben, schließen Sie einen schriftlichen Arbeitsvertrag mit dem neuen Mitarbeiter ab, in dem wesentliche Eckpunkte des Arbeitsverhältnisses verbindlich geregelt werden. Unter anderem der Beginn und die Dauer des Arbeitsverhältnisses, die Tätigkeit, Position und das Arbeitsentgelt, die Arbeitszeit und der Urlaub, Kündigungsfristen, Hinweise auf Tarifverträge etc. Bei Urlaubsanspruch oder Kündigungsfristen müssen Sie gesetzliche Rahmenbedingungen einhalten. Greifen Sie in Ihrem Interesse auf Musterarbeitsverträge zurück und nehmen Sie gegebenenfalls eine Rechtsberatung in Anspruch.

3.

Der Standardfehler
 Wenn Sie Betreuung, Führung und Motivation Ihrer Beschäftigten unterschätzen, „ernten“ Sie unbefriedigende Arbeitsergebnisse und unerwartete Kündigungen.



Wer den Ton angibt, sollte auf Zwischentöne achten.
 Die anspruchsvollere Seite des Personalwesens ist die Betreuung und Führung Ihrer Mitarbeiter. Sie fordert von Ihnen einen permanenten Balanceakt zwischen klaren Vorgaben und Regelungen auf der einen Seite und ausreichendem Handlungsspielraum und Mitsprache auf der anderen. Führen Sie regelmäßige Mitarbeitergespräche, geben Sie konstruktives Feedback zur Arbeitsleistung, überlegen Sie sich, welche Anreize die Motivation steigern und geben Sie Gelegenheit zur Weiterbildung. Wenn Sie beachten, dass Sie für den Unternehmenserfolg wechselseitig aufeinander angewiesen sind und sich als „interne Kunden“ betrachten, haben Sie eine gute Basis für die Zusammenarbeit.

4.

Leisten Sie als Arbeitgeber Ihren Beitrag.
 Ihre neuen Mitarbeiter müssen von Ihnen bei der Krankenkasse (Renten, Pflege-, Kranken- und Arbeitslosenversicherung) und der Berufsgenossenschaft (betriebliche Unfallversicherung) angemeldet werden. Berücksichtigen Sie bei der Gehaltsplanung und -zahlung neben den Bruttobezügen für Ihre Angestellten auch die Arbeitgeberbeiträge zu den Sozialabgaben. Rechnen Sie mit mindestens 25 % Aufschlag auf den Bruttolohn. Als Arbeitgeberin oder Arbeitgeber tragen Sie auch die volle Prämie der Berufsgenossenschaft. Sie behalten die Lohnsteuer der Beschäftigten vom Lohn oder Gehalt ein und überweisen sie ans Finanzamt. Für die korrekte Berechnung und pünktliche Zahlung der Beiträge und der Lohnsteuer sind Sie verantwortlich und müssen für mögliche Fehler gerade stehen.

Hier umblättern und Soll und Haben in die Hand nehmen.

Ziehen Sie alle Infos ein:

Fakten über finanzielle Fördermöglichkeiten des Landes NRW und des Bundes bei der Schaffung von Arbeitsplätzen erhalten Sie beim Service-Center Mittelstand.

Einen Überblick über die arbeitsmarktpolitischen Projekte des Landes NRW und diverse Beratungs- und Förderangebote für Unternehmen rund um die Themen Arbeit und Qualifizierung finden Sie unter www.arbeitsmarkt.nrw.de.

Die örtlichen Arbeitsämter helfen Ihnen bei der Suche und Einstellung von Personal. Fragen Sie auch nach möglichen Zuschüssen bei der Einstellung von Langzeitarbeitslosen etc. Die wichtigsten Informationen und Ansprechpartner bietet www.arbeitsamt.de.

Jobbörsen im Internet finden Sie über die bekannten Suchmaschinen oder über die Seiten Ihrer örtlichen Gemeinde.

Klare Finanzen für ein gutes Spiel.

Die Finanzplanung hilft Ihnen bei der Beurteilung der Wirtschaftlichkeit Ihrer Gründung. Stellen Sie den erwarteten Kosten Ihre geplanten Erträge gegenüber und prüfen Sie, ob die Kosten die Erträge übersteigen oder umgekehrt. Die Gegenüberstellung zweier Seiten ist das Grundprinzip des betrieblichen Rechnungswesens (Kapital/Investitionen, Kosten/Erträge, Einnahmen/Ausgaben etc.). Sie erkennen damit leichter, wann Sie voraussichtlich in die Gewinnzone kommen und wie es in der Anfangsphase um Ihre Zahlungsfähigkeit steht.

Trennen Sie Ihren Kapitalbedarf.

Allen Investitionen muss ein entsprechendes Kapital gegenüber stehen. Die Grundlage einer guten Gründungsfinanzierung ist die Ermittlung des Gesamtkapitalbedarfs. Wichtig ist dabei die Trennung von kurz- und langfristigem Kapitalbedarf.

Grundsätzlich sollte langfristiger Kapitalbedarf langfristig finanziert werden (neben Eigenkapital z. B. über Eigenkapitalhilfeprogramm, Kredite mit langer Laufzeit) und kurzfristiger Kapitalbedarf kurzfristig (z. B. Kontokorrent oder geförderte Betriebsmitteldarlehen). Der langfristige Kapitalbedarf resultiert aus allen Sachinvestitionen wie Grundstücken, Gebäuden, Renovierungskosten, Maschinen, Fahrzeugen, Büroeinrichtung und Erstausrüstung von Waren- und Materiallagern. Denken Sie auch an Folgeinvestitionen in der Nachgründungszeit und rechnen Sie Nebenkosten wie Notargebühren oder die Grunderwerbsteuer mit ein. Planen Sie umfassend und realistisch, denn eine spätere Nachfinanzierung ist schwer. Wo können Sie einsparen? Geringere Investitionen senken Ihre Folgekosten und beschleunigen den Erfolg. Können Sie Investitionen auf später verschieben oder die Anschaffungskosten durch den Kauf von gebrauchten Maschinen senken? Interessant kann auch Leasing als Alternative zum Kauf von Investitionsgütern sein. Achten Sie immer auf genügend finanziellen Spielraum für unvorhergesehene Investitionen.

Der kurzfristige Kapitalbedarf besteht aus allen laufenden betrieblichen Kosten – den Betriebsmitteln. Darunter fallen Miete für Büro- und Gewerberäume, Personalkosten, Werbeaufwand, Forschung und Entwicklung, Markterschließungskosten, die Vorfinanzierung von Aufträgen oder die Einräumung von Zahlungszielen.

1.

2.

Das Herz Ihres Konzepts: die Umsatz- und Ergebnisplanung.

Stellen Sie Ihren Umsätzen die betrieblichen Aufwendungen gegenüber und ermitteln Sie das Betriebsergebnis eines Jahres. Mit dieser Planung versuchen Sie den späteren Unternehmenserfolg einzuschätzen. Sie ist die Grundlage Ihrer Entscheidung für oder gegen die Selbstständigkeit. Eine tabellarische Aufstellung zur Berechnung finden Sie im Internet unter www.go.nrw.de. Planen Sie die ersten drei Geschäftsjahre nach diesem Schema. Um auch saisonale Schwankungen einzubeziehen, können Sie zunächst monatlich oder quartalsweise vorgehen und daraus die Jahreswerte ermitteln. Bedenken Sie bei der Umsatzerwartung, aber auch bei den Kosten, alle möglichen Einflüsse wie Veränderungen in der Kundenstruktur, Konkurrenzverhalten, Kosten des Wareneinkaufs und Verzögerungen von Auftragseingängen.

Wichtig ist eine realitätsnahe Planung, das heißt, nicht mit optimistischen, sondern mit vorsichtigen Werten zu rechnen. Planen Sie neben dem erwarteten Geschäftsverlauf unbedingt auch den ungünstigen Verlauf. Mit der Gewinnschwellenrechnung ermitteln Sie Ihren Mindestumsatz, der Ihre fixen, also unabdingbaren Kosten deckt.

Besonders sollten Sie Ihre persönlichen Kosten (Lebenshaltung) beachten. Je nach Rechtsform fällt im Personalaufwand ein Geschäftsführergehalt (GmbH) an, oder es ist ein entsprechend hoher Gewinn notwendig, der bei einer Einzelfirma für Entnahmen zum Lebensunterhalt zur Verfügung steht.

Ziehen Sie alle Infos ein:

Weiterführende Angebote zur Finanz- und Liquiditätsplanung finden Sie unter www.bmwi.de (Existenzgründer) und www.dta.de (Gründerzentrum).

3.

Ihr oberstes Ziel: liquide bleiben.

Die Umsatz- und Ergebnisplanung bezieht sich starr auf ein Geschäftsjahr. Unterjährig entstehen ganz andere Zahlungs- und Finanzströme, die sich auf Ihre Zahlungsfähigkeit auswirken. Es ist für Ihr Unternehmen existenziell, die Liquidität immer aufrecht zu halten. Zahlungsprobleme begrenzen Ihre Handlungsmöglichkeiten und können zum Konkurs führen.

Eine Tabelle zur Planung Ihrer tatsächlichen monatlichen Einnahmen auf der einen und Ihrer Ausgaben auf der anderen Seite finden Sie im Internet unter www.go.nrw.de. Denken Sie in der Anlaufphase an den Materialeinkauf, halbfertige Arbeiten und Zahlungsziele, die Sie Ihren Kunden einräumen. Die Planung sollte saisonale Schwankungen und ein angemessenes Wachstum berücksichtigen. Vergessen Sie besondere Zahlungstermine nicht (z. B. Steuerzahlungen).

Genauso wie die Umsatz- und Ergebnisplanung können Sie auch die Liquiditätsplanung als Kontrollinstrument für einen Soll-Ist-Vergleich nutzen. Hier wird die Planung mit dem tatsächlichen Saldo Ihres Geschäftskontos bzw. Ihrer Kasse verglichen. Dadurch ist die Kontrolle einfacher und schneller. Bei Abweichungen oder drohender Illiquidität müssen Sie Gegenmaßnahmen treffen. Oft können schon schnellere Rechnungsstellung, ein funktionierendes Mahnwesen oder die Inanspruchnahme von Factoring, die Gewährung von Sconti und die Nutzung von längeren Zahlungszielen der Lieferanten helfen.

Der Standardfehler

Häufig wird nicht mit eingeplant, dass bei öffentlich geförderten Krediten nach ein paar Jahren die Tilgung einsetzt. Dadurch können Liquiditätsprobleme entstehen.

Gründlich geplant?
Trotzdem Vorsicht...

Beschäftigen Sie sich mit Ihrem Risiko.

Die Selbstständigkeit bringt frischen Wind und bietet Ihnen neue Chancen, birgt aber auch Risiken. Überschätzen Sie in der Begeisterung für Ihre Geschäftsidee die Chancen der Selbstständigkeit nicht und planen Sie vorhersehbare Risiken bei der Vorbereitung unbedingt mit ein.

Eine marktfähige Idee alleine reicht nicht aus, um erfolgreich zu gründen. Welche Risikopotenziale sollten Sie vor dem Start überprüfen? Worauf sollten Sie achten, damit es nicht zur Pleite kommt? Die nachfolgenden Empfehlungen spiegeln die Erfahrungen aus der (Krisen-)Beratung junger Unternehmen wider.

Ziehen Sie alle Infos ein:

Das Land NRW und der Bund bieten Zuschüsse für Unternehmensberatungen an. Auskunft gibt das Service-Center Mittelstand.

Unter www.aus-fehlern-lernen.info finden Sie Unterstützung bei der Krisenfrüherkennung und -bewältigung.

Frühwarn-Indikatoren zur Vermeidung von Krisen sind auch unter www.dta.de (Gründerzentrum/Finanzen & Controlling) abrufbar.

Hilfsmittel zur Risikoanalyse und Krisenvermeidung in Ihrem Unternehmen gibt es unter www.creditreform.de (Angebot).

Die Seite www.bmwi.de (Unternehmen/ Unternehmensführung) hält Tipps zur vorausschauenden Unternehmensführung bereit.

Fordern Sie beim Verdacht auf eine Krise frühzeitig Unterstützung an. Über Hilfsmöglichkeiten informiert Sie das Service-Center Mittelstand.

1.

Hier kann es kritisch werden.

Immerhin zwei Drittel aller jungen Unternehmen kämpft mit ernsthaften Schwierigkeiten. Die Hauptursachen dafür sind eine falsche Einschätzung des Marktes (Wettbewerb, Preiskampf) und zu hohe finanzielle Belastungen (Kosten, Zahlungsmoral). Setzen Sie sich deshalb schon während der Gründungsplanung intensiv damit auseinander, welche Risikofaktoren speziell auf Sie und Ihr neu gegründetes Unternehmen wirken. Nehmen Sie sich ausreichend Zeit für die Vorbereitung der Gründung und nutzen Sie die Möglichkeiten zu umfassenden Unternehmensberatungen! Je überlegter und sorgfältiger Sie planen, umso eher wird Ihre Existenzgründung erfolgreich. Denn: Informationsdefizite sind eine wesentliche Pleiteursache.

2.

Stellen Sie sich auf den Prüfstand.

Gutes fachspezifisches Know-how und Branchenkenntnisse alleine reichen nicht aus. Um unternehmerisch tätig zu werden, müssen Sie außerdem über betriebswirtschaftliches Know-how verfügen. Nutzen Sie die Zeit vor der Gründung, um sich durch den Besuch von Seminaren betriebswirtschaftliche Grundlagen zu erarbeiten. Unterschätzen Sie die Konsequenzen nicht, die sich aus dem Wechsel vom Angestellten oder Studenten in die Unternehmerrolle ergeben. Eine gute Dienstleistung zu entwickeln, ist die eine Sache, sie auch kalkulieren und verkaufen zu können, steht auf einem anderen Blatt.

3.

Planen Sie zurückhaltend.

Rechnen Sie trotz Ihrer sorgfältigen und umfassenden Gründungsvorbereitung mit Problemen beim Markteintritt. Das ist realistisch. Planen Sie die Umsätze auf jeden Fall vorsichtig, das heißt planen Sie eher mit zu niedrigen als zu hohen Umsätzen. Ihre Kostenplanung dagegen sollten Sie im Zweifelsfall „zu hoch“ ansetzen. Machen Sie unbedingt eine Worst-Case-Planung, in der Sie berücksichtigen, was passiert, wenn Sie Umsätze (z. B. bestimmte Aufträge) nicht oder nicht zum geplanten Zeitpunkt realisieren können.

Überprüfen Sie dabei auch, wie viel Geld Sie ab wann zur Deckung Ihrer persönlichen Lebenshaltungskosten benötigen und aus dem Unternehmen entnehmen müssen. Unterschätzen Sie die Höhe der tatsächlich notwendigen Privatentnahmen nicht und berücksichtigen Sie, dass zum Beispiel Kranken- und Rentenversicherung für Selbstständige teurer sind als für Angestellte.

4.

Die Worst-Case-Planung.

Natürlich hoffen Sie, dass Ihre Existenzgründung wie geplant und vor allem erfolgreich verläuft. Minimieren Sie aber die Risiken, indem Sie nicht nur realistisch planen, sondern sich auch mit dem Worst-Case auseinandersetzen. Spielen Sie das Spiel: „Was wäre, wenn...“ sich der Umsatz nicht wie geplant entwickelt? Haben Sie dann Handlungsoptionen, mit denen Sie auf diese Situation reagieren können, zum Beispiel durch Kosteneinsparungen oder indem Sie auf Privatentnahmen verzichten? Die Überschätzung des tatsächlich zu realisierenden Umsatzes gehört zu den häufigsten Fehlern bei der Gründungsplanung und bedroht viele neugegründete Unternehmen in ihrer Existenz. Im Nachhinein stellt sich dann häufig heraus, dass die als Worst-Case geplanten Umsätze die realistisch zu erzielenden Umsätze waren, und der eigentliche Worst-Case gar nicht geplant wurde.

Setzen Sie sich auch mit dem schlimmsten aller Fälle auseinander: Trotz einer guten Idee und einer gründlichen Vorbereitung können Sie Ihr Unternehmen nicht erfolgreich am Markt etablieren und gehen pleite. Was kann in diesem schlimmsten Fall passieren? Sind Sie (und Ihre Bürgen!) bereit dieses Risiko zu tragen?

Der Standardfehler

In den meisten Fällen werden die notwendige Anlaufzeit und die -kosten, bis sich das neue Unternehmen am Markt etabliert hat, unterschätzt.

5.

Vorbeugen ist besser als Krisenberatung.

Die Planrechnungen, die Sie im Rahmen Ihrer Gründungsplanung erarbeiten, bieten Ihnen eine Orientierung in der Gründungsphase. Außerdem sind sie ein wichtiges Steuerinstrument bei der Marktetablierung zur laufenden Kontrolle der Unternehmensentwicklung. Überprüfen Sie deshalb auch nach der Gründung laufend und zeitnah, wie sich Ihr Unternehmen tatsächlich im Vergleich zu Ihren Planungen entwickelt. Nutzen Sie dabei die Unterstützung, die Ihr Steuerberater oder ein Unternehmensberater leisten kann. Werden Sie bereits bei den ersten Anzeichen einer problematischen Unternehmensentwicklung aktiv und nutzen Sie die Beratungsmöglichkeiten in Ihrer Region. Denken Sie daran: Je früher Probleme erkannt und bearbeitet werden, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass aus einem Problem keine Krise – und aus einer Krise keine Pleite wird.

Bleiben Sie auf der Hut und bauen Sie auf eine solide Finanzierung.

Suchen Sie sich einen festen Stand.

Dafür muss der Gesamtkapitalbedarf Ihrer Existenzgründung angemessen finanziert werden. In den meisten Fällen setzt sich diese Finanzierung aus verschiedenen Bausteinen zusammen. Generell unterscheidet man zwischen Eigen- und Fremdkapital.

1.

Mehr Handlungsspielraum durch Eigenkapital.

Ausreichendes Eigenkapital ist die Basis jeder guten Finanzierung. Es stärkt die Bonität Ihres Unternehmens und verschafft Ihnen bessere Bedingungen für die Kreditaufnahme. Kleinen und mittleren Unternehmen mangelt es oft an Eigenkapital, was ihre unternehmerischen Möglichkeiten einengt. Vor allem dient es auch als finanzielles Polster zum Ausgleich möglicher Verluste. Achten Sie deshalb genau auf Ihre Eigenkapitalausstattung, um nicht auf der ersten Durststrecke zurückzubleiben. Ein Anteil von 15 % bis 20 % an der Unternehmensfinanzierung ist das Minimum und eher zu wenig.

Zum Eigenkapital zählen alle kurzfristig verfügbaren Vermögenswerte – Bargeld oder Wertpapiere – die Sie in die Finanzierung einbringen. Außerdem können Sie eine Immobilie oder eine Lebensversicherung beleihen und als liquide Mittel einfließen lassen. Auch von Familienmitgliedern oder Freunden geliehenes Geld ist Eigenkapital.

Mit stillen oder aktiven Beteiligungen von privaten Kapitalgebern können Sie die Eigenkapitalbasis Ihres Unternehmens stärken. Vermittelt werden sie über so genannte Business Angels-Agenturen.

Oft sind diese „Engel“ erfahrene Geschäftsleute, die ihr privates Geld in Gründungen fließen lassen, die gute Wachstumsraten versprechen. Daran lassen sie sich prozentual beteiligen. Dabei stehen Business Angels häufig mit Rat und Tat bei der Unternehmensführung zur Seite. Private Beteiligungen kommen vor allem bei innovativen und wachstumsstarken Vorhaben in Frage. Dafür gibt es Beteiligungsgesellschaften, die zum Beispiel als Töchter von Kreditinstituten Kapitalbeteiligungen bei viel versprechenden Gründungen eingehen. Das gilt meist nur für größere Investitionsvorhaben im sechsstelligen Bereich.



2.

Fremdkapital – die zweite Säule Ihrer Finanzierung.

Zum Fremdkapital zählen Kredite von privaten oder öffentlichen Kreditinstituten: Geliehenes Geld, das zu bestimmten Konditionen nach Ablauf einer festgelegten Frist zurückgezahlt werden muss. Die Tilgung des Darlehens erfolgt dabei in Raten gestückelt oder nach Ablauf der Frist in einer Summe. Ein Kredit kostet in der Regel Zinsen und als Gegenwert zum Verlustrisiko müssen Sicherheiten gestellt werden.

Kreditinstitute vergeben private Kredite direkt an ihre Firmenkunden zu den jeweiligen Konditionen im Rahmen der eigenen Geschäftspolitik. Viele Gründerinnen und Gründer möchten auch Kredite der öffentlichen Hand in Anspruch nehmen, die das Land NRW oder der Bund bereitstellen. Eine finanzielle Starthilfe, denn sie werden meist zu günstigeren Konditionen in Bezug auf den Zinssatz, die Haftung, Laufzeit oder Tilgung bereitgestellt. Öffentliche Banken wie die Investitions-Bank NRW (Bereich der Landesbank NRW) und die Mittelstandsbank wickeln diese Förderprogramme ab. Es gilt das so genannte Hausbankprinzip. Das heißt: Den Antrag für ein öffentliches Darlehen stellen Sie bei einer Sparkasse, Volks- und Raiffeisenbank oder einer Privatbank und nicht bei der öffentlichen Bank selbst. Das Kreditinstitut, das Sie für Ihr Vorhaben gewinnen können, beantragt in Ihrem Namen die öffentlichen Kredite und stellt Ihre Geschäftskonten bereit.



3.

Der Standardfehler

Sehr viele Gründerinnen und Gründer verhandeln zu früh, nicht gut vorbereitet und auch nur mit einem Kreditinstitut. Prüfen Sie bei einer ablehnenden Reaktion, was Sie am Konzept, an der Präsentation und an Ihrem persönlichen Auftreten verbessern können.

4.

So überzeugen Sie bei der Bank.

Zur Finanzierung Ihrer Unternehmensgründung werden Sie Verhandlungen mit einigen Banken führen. Diese Gespräche entscheiden darüber, ob Sie Ihre Gründung in die Tat umsetzen können oder nicht. Folgende Grundregeln können für Ihren Verhandlungserfolg entscheidend sein: gepflegtes, seriöses Auftreten, sehr gute inhaltliche Vorbereitung auf die Gesprächssituation (Rollenspiel), Präsentation eines unbedingt ausgereiften Konzeptes, gute eigene Kenntnis der Konzeptinhalte, Vorbereitung auf kritisches Nachfragen und die Analyse der Risiken mit Handlungsalternativen im Vorfeld. Treten Sie weder als Bittsteller, noch zu fordernd auf. Verhandeln Sie selbstbewusst und professionell. Verlassen Sie sich nicht auf einen möglichen Berater an Ihrer Seite. Ihre Hausbank erwartet, dass Sie die Fäden selbst in der Hand halten.



Es steht viel auf dem Spiel: die Sicherheiten.

Wenn Sie ein Darlehen beantragen, müssen Sie damit rechnen, nach Sicherheiten gefragt zu werden. Der Kreditgeber erhält einen Anspruch auf die von Ihnen eingesetzten Sicherheiten, wenn Sie Ihre Verpflichtungen in Zusammenhang mit einem Kredit nicht vertragsgemäß erfüllen können. Mögliche Sicherheiten sind Festgelder, Sparbriefe und -guthaben, festverzinsliche Wertpapiere und Aktien, aber auch Lebensversicherungen, Bausparverträge oder Grundschulden (Hypotheken), sicherungsübereignete Gegenstände und Forderungsabtretungen. Wie Sicherheiten werden auch Garantien und Bürgschaften durch Dritte oder durch eine Bürgschaftsbank bewertet. Wenn Sie aus Mangel an Sicherheiten an einer Bürgschaft der öffentlichen Hand interessiert sind, müssen Sie sich darauf einstellen, dass Ihr Vorhaben auf Herz und Nieren geprüft wird. Schließlich soll hier eine Risikoverlagerung bewilligt werden. Im Falle Ihrer Insolvenz muss die öffentliche Hand einen Teil der entstandenen Verluste tragen, wird sie aber von Ihnen zurückfordern.



Steht Ihre Finanzierung noch nicht 100-prozentig? Wenden Sie das Blatt.

Ziehen Sie alle Infos ein:

Auskunft über Förderungen und Kontakt zu Business Angels-Netzwerken und Beteiligungsgesellschaften erhalten Sie über das Service-Center Mittelstand.

Die Investitions-Bank NRW informiert unter www.ibnrw.de über die Förderangebote für Gründungen in NRW. Die Förderberater sind unter 02 11/826 37 30 und 02 51/412 41 89 für Sie da.

Die Mittelstandsbank erreichen Sie unter www.mittelstandsbank.de und zum Ortstarif unter 0 18 01/24 11 24.

Nach öffentlichen Bürgschaften können Sie sich unter www.bb-nrw.de bei der Bürgschaftsbank NRW erkundigen.

Unter www.bmwi.de bietet die Förderdatenbank Suchmöglichkeiten nach allen öffentlichen Förderangeboten inkl. Konditionen und Kontaktadressen.

Schöpfen Sie alle Möglichkeiten aus.

Um Ihnen den schwierigen Markteintritt und die Anlaufphase Ihres Unternehmens leichter zu machen, helfen Ihnen das Land NRW, der Bund und auch die Europäische Union mit Angeboten öffentlicher Förderung. Dabei unterscheidet man grundsätzlich zwischen Zuschüssen, Darlehen und Bürgschaften. Diese Förderinstrumente verfolgen verschiedene Zwecke und sind an unterschiedliche Bedingungen geknüpft.

1.

Zuschüsse verschaffen Ihnen etwas Luft.

Zuschüsse sind öffentliche Zuwendungen, die Sie in der Regel nicht zurückzahlen müssen. Damit werden Personengruppen wie Arbeitslose, bestimmte Gründungsvorhaben, die zum Beispiel Arbeitsplätze schaffen, einzelne Regionen und Beratungen gezielt gefördert.

Das Beratungsprogramm Wirtschaft NRW bezuschusst Gründungsberatungen durch Unternehmensberater. Auch der Bund bietet Beratungsförderung für kleine und mittlere Unternehmen an. Ein Eigenanteil ist jeweils von Ihnen selbst zu tragen. Wenn Sie sich als Meisterin oder Meister erstmalig in einem Vollhandwerk selbstständig machen und dabei Arbeitsplätze schaffen oder erhalten (Übernahme), könnte die Meistergründungsprämie NRW in Frage kommen. Starten Sie im so genannten Ziel-2-Fördergebiet – entspricht in etwa dem Ruhrgebiet – und sind wachstumsorientiert und schaffen Arbeitsplätze, dann fragen Sie nach der *Go!* Gründungsprämie. Auch aus dem Regionalen Wirtschaftsförderungsprogramm können Gründungsinvestitionen bezuschusst werden. Wer aus der Arbeitslosigkeit mit Anspruch auf Leistungen des Arbeitsamtes gründet, kann Überbrückungsgeld oder den Existenzgründungszuschuss der so genannten Ich-AG bzw. Familien-AG beantragen. Als Sozialhilfeempfänger, Langzeitarbeitsloser, Hochschulabsolvent oder als Berufsrückkehrerin kann für Sie eine Förderung aus dem Europäischen Sozialfonds (ESF) gelten.

Gute Vorbereitung – bessere Chancen auf Kredite.

Kredite sind zu bestimmten Konditionen geliehene Finanzmittel, die am Ende ihrer Laufzeit voll zurückgezahlt sein müssen (Tilgung). Ein Förderkredit kostet Zinsen und wird banküblich besichert. Die Investitions-Bank NRW und die Mittelstandsbank des Bundes vergeben öffentliche Kredite an Gründerinnen und Gründer über die Banken und Sparkassen nach dem Hausbankprinzip. Vor dem Antrag sollten eine Gründungsberatung samt Konzepterstellung und eine intensive Vorbereitung auf das Bankgespräch stattgefunden haben.

Das gemeinsame Programm der Investitions-Bank NRW und der Mittelstandsbank ist die Gründungs- und Wachstumsfinanzierung NRW (GuW) mit Angeboten für Gründungen, Übernahmen und für junge Unternehmen (z. B. Nachrangdarlehen). Die Mittelstandsbank vergibt weitere Kredite für Gründungen der verschiedensten Art und Größe, darunter Eigenkapital verstärkende Darlehen und Kredite für Kleinst- und Nebenerwerbsgründungen. Schaffen Sie neue Arbeitsplätze inklusive Ihrem eigenen, können Sie für jeden Arbeitsplatz zusätzliche Fördermittel auf Kreditbasis erhalten.

Bei einigen Förderprogrammen ist die Haftungsfreistellung integriert oder kann wahlweise beantragt werden. Das ist eine besondere Kreditvariante für Vorhaben, die nicht in vollem Umfang banküblich besichert werden können. Die Hausbank wird dabei von einem Teil ihrer Kredithaftung befreit. Die öffentliche Bank bzw. Land oder Bund gehen ein entsprechend stärkeres Risiko ein. Als Kreditnehmer haften Sie auch hier zu 100 % für den gesamten Kredit.

2.

Der Standardfehler

Viele Gründungen starten vor der Antragstellung bei der Hausbank. Das macht eine öffentliche Förderung unmöglich. Schließen Sie deshalb keine Liefer- und Leistungsverträge oder Gesellschafterverträge vor dem aktenkundigen Finanzierungsgespräch mit der Hausbank ab (bei einzelnen Programmen gibt es Ausnahmen).

3.

Brauchen ihre Zeit: Bürgschaften.

Fehlen Ihnen ausreichende Sicherheiten, gibt es die Möglichkeit, eine Bürgschaft bei der Bürgschaftsbank NRW zu beantragen. Je nach Höhe können Sie den Bürgschaftsantrag direkt bei der Bürgschaftsbank NRW oder über ein Kreditinstitut (Hausbank) stellen. Im zweiten Fall beantragt die Hausbank die Bürgschaft für Sie bei der Bürgschaftsbank NRW. Informieren Sie sich vor der Antragstellung über die voraussichtliche Dauer des Bewilligungsverfahrens, da solche Prüfungs- und Entscheidungsprozesse zeitaufwändig sind.

Ziehen Sie alle Infos ein:

Auskunft rund um die öffentliche Förderung erteilt das Service-Center Mittelstand.

Die Broschüre „Impulse für die Wirtschaft“ gibt einen Überblick über die Förderprogramme für kleine und mittlere Unternehmen in NRW. Erhältlich beim Service-Center Mittelstand oder als Download unter www.go.nrw.de.

Eine Fördergebietsabfrage zum Ziel-2-Fördergebiet ist unter www.ziel2-nrw.de möglich.

Zum Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss (Ich-AG) informiert Sie auch Ihr örtliches Arbeitsamt, das Sie unter www.arbeitsamt.de finden.

Informationen zur ESF-Förderung erteilen die Regionalsekretariate. Die Ansprechpartner nennt das Service-Center Mittelstand.

Die Ansprechpartner zur Meistergründungsprämie im Handwerk erfahren Sie

ebenfalls übers Service-Center Mittelstand.

Über Zuschüsse aus dem Regionalen Wirtschaftsförderungsprogramm informieren die Wirtschaftsförderungen. Ansprechpartner kennt das Service-Center Mittelstand.

Die Investitions-Bank NRW informiert unter www.ibnrw.de über Förderangebote für Gründungen in NRW. Förderberater sind unter 02 11/826 37 30 und 02 51/412 41 89 für Sie da.

Die Mittelstandsbank erreichen Sie unter www.mittelstandsbank.de und unter 01 8 01/24 11 24.

Nach öffentlichen Bürgschaften können Sie sich unter www.bb-nrw.de bei der Bürgschaftsbank NRW erkundigen.

Unter www.bmwi.de gibt es eine Förderdatenbank für die gezielte und umfassende Suche nach öffentlichen Förderangeboten.

Finanzierung im Griff? Versichern Sie sich gut.

Sichern Sie sich und Ihr Unternehmen richtig ab.

Mit der Selbstständigkeit übernehmen Sie nicht nur im unternehmerischen Bereich, sondern auch für Ihre soziale und betriebliche Absicherung größtenteils die alleinige Verantwortung.

Durch den Abschluss von Versicherungen können Sie Ihre Risiken verlagern. Dadurch sparen Sie die Rücklagenbildung für den möglichen Schadensfall ein und wandeln unkalkulierbare Kosten in kalkulierbare um. Als Gründerin oder Gründer werden Sie kaum über hohe Rücklagen verfügen. Deshalb sind Versicherungen wichtig, die nicht nur die Bonität gegenüber Ihren Kreditgebern erhöhen, sondern sich häufig auch steuerlich absetzen lassen.

1.

Jetzt haben Sie Ihre Absicherung selbst in der Hand.

Eine gute soziale Absicherung für Sie selbst und Ihre Familie ist zentral. Rechnen Sie dabei besonders bei der Krankenversicherung mit erheblichen Kosten. Eine Krankenversicherungspflicht besteht nicht, dennoch ist die Vorsorge unerlässlich: entweder als freiwilliges Mitglied in der gesetzlichen Krankenkasse, eventuell mit privater Zusatzversicherung, oder mit einer Privatversicherung. Die Pflegeversicherung ist eine Pflichtversicherung, die Sie entweder gesetzlich oder privat abschließen können. Die Alternativen für die Altersvorsorge: Pflichtmitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung für bestimmte Berufsgruppen oder auf Antrag, freiwillige Mitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung, beide eventuell mit zusätzlicher privater Absicherung, oder alleinige Absicherung durch private Altersvorsorge. Ausnahmen sind bildende Künstler, Musiker und Publizisten in der Künstler-sozialkasse (KSK). Bei der Abrechnung der Kranken-, Pflege- und Rentenversicherung werden Sie wie Arbeitnehmer behandelt und führen nur 50 % der Beiträge an die KSK ab. Gegen Risiken der Berufsunfähigkeit sollten Sie sich versichern, wenn Sie weder Rentenansprüche noch Vermögen besitzen und Ihre Existenz voll von Ihrer Arbeitskraft abhängt. Das private Unfallrisiko bis hin zur Invalidität decken Sie durch eine private Unfallversicherung ab, Ihr betriebliches Unfallrisiko über die jeweilige Berufsgenossenschaft. Für bestimmte Berufe gilt auch hier eine Versicherungspflicht. Einzig das Risiko der Arbeitslosigkeit lässt sich für Selbstständige nicht versichern, weder gesetzlich noch privat. Bestehende Ansprüche aus einem Beschäftigungsverhältnis sind jedoch eine gewisse Zeit gültig.

Der Standardfehler

Mangelndes Bewusstsein für existenzgefährdende Risiken kann für Gründerinnen und Gründer das unternehmerische „Aus“ bedeuten. Gerade weil Sie in der Anfangszeit kaum Rücklagen bilden können, ist ein ausreichender Schutz von Mensch und Unternehmen Pflicht.

2.

Ihre Mitarbeiter verlassen sich auf Sie.

Für die Beiträge Ihrer Beschäftigten zur Kranken-, Pflege-, Renten- und Arbeitslosenversicherung kommen Sie als Arbeitgeber zur Hälfte auf. In Ihrer Lohn- und Gehaltsplanung fallen diese Beiträge zusätzlich zum ausgezahlten Gehalt an. Führen Sie den kompletten Arbeitnehmer- und -geberbeitrag direkt an die Krankenkasse Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ab. Bei der korrekten Ermittlung der Beitragshöhe unterstützen Sie die Kassen. Neue und ausscheidende Beschäftigte werden innerhalb von bestimmten Fristen bei der Krankenkasse an- oder abgemeldet. Informieren Sie sich auch über Sonderregelungen für geringfügig beschäftigte Mitarbeiter. Das Arbeitsamt und die zuständige Krankenkasse können helfen, Ihren individuellen Fall für Sie zu klären. Als Arbeitgeber müssen Sie in der Regel eine Lohnfortzahlungsversicherung (auch Umlageversicherung) für den Krankheitsfall Ihrer Beschäftigten abschließen, die über die Krankenkasse abgewickelt wird. Eine Umlageversicherung für Ihre Mitarbeiterinnen kommt für den Arbeitgeberanteil zum Mutterschutz auf.

Alle Beschäftigten und auch Ihre mitarbeitenden Familienangehörigen müssen von Ihnen ausnahmslos bei der Berufsgenossenschaft gesetzlich unfallversichert werden. Den Beitrag zahlen Sie zu 100 % selbst.

Ziehen Sie alle Infos ein:

Konsultieren Sie bei der Risikovorsorge immer mehrere Fachleute und vergleichen Sie verschiedene Angebote. Folgende Stellen können helfen:

Gesetzliche Sozialversicherungsträger wie die Bundesversicherungsanstalt für Angestellte (BfA) und die Landesversicherungsanstalten (LVA), die Sie unter www.bfa.de und www.lva.de erreichen.

Der Deutsche Versicherungsschutzverband, den Sie im Internet unter www.dvs-schutzverband.de finden.

Zugelassene Versicherungsberater, die unter www.bvzb.de gelistet sind. Sie arbeiten unabhängig auf Honorarbasis.

Versicherungsmakler, die nicht an Versicherungsgesellschaften gebunden sind und das für Sie günstigste Angebot ermitteln.

Das Internetportal www.versicherungsberatung.de zur Suche nach Informationen und Beratung.

3.

Vor dem Schaden klug handeln.

Betriebliche Versicherungen sollen Nachteile vermeiden, die aus einem Schadensfall entstehen können. Das können Schäden sein, die Dritten durch Ihre gewerbliche Tätigkeit entstehen oder auch Schäden am Sachvermögen des Betriebs oder Schäden am Unternehmens- oder Privatvermögen, die durch Dritte verursacht werden. Personen- und Sachschäden, die aus Geschäftsbeziehungen mit Dritten resultieren, werden mit Betriebs- bzw. Produkthaftpflichtversicherungen abgedeckt. Unternehmens- und Privatvermögen können durch Sach- bzw. Vermögensversicherungen geschützt werden. Die Übertragung des betrieblichen Risikos sollten Sie grundsätzlich der Prämienbelastung gegenüberstellen. Dabei gilt: Existenzbedrohende Risiken müssen unbedingt versichert werden! Risiken mit geringer Wahrscheinlichkeit oder Schadenshöhe können auch von Ihnen selbst getragen werden. Nicht versichern lässt sich das reine unternehmerische Risiko wie eine falsche Einschätzung der Markt- oder der Preisentwicklung.

Gründung abgedeckt? Dann laufen Sie sich schon mal warm.

Hier führt kein Weg dran vorbei.

Bevor Sie in die Selbstständigkeit starten, werden Sie zum Läufer. Anmeldungen müssen erledigt und gesetzliche Vorschriften beachtet werden. Die wichtigsten Stationen sind hier aufgeführt. Wenden Sie sich direkt an die dort zuständigen Personen, um offene Fragen unmittelbar zu klären und Formalitäten zu beschleunigen.

1.

Jetzt wird's amtlich: die Gewerbeanmeldung.

Jeder Gewerbebetrieb erfordert zunächst eine Anmeldung beim Gewerbeamt (Bürgermeisteramt) der zuständigen Gemeinde. Sie füllen dazu einen Anmeldevordruck aus und weisen Ihre Identität durch Ihren Personalausweis oder Reisepass nach. Gegen eine Verwaltungsgebühr erhalten Sie Ihren Gewebeschein. Mit der Gewerbeanmeldung werden weitere Behörden automatisch über Ihre Gründung informiert (das Finanzamt, die zuständige Kammer, das Arbeitsamt, die Berufsgenossenschaft, das Statistische Landesamt etc.). Wollen Sie ein Unternehmen im Sinne des Handelsgesetzbuches (HGB) gründen, zum Beispiel eine GmbH, müssen Sie es beim Amtsgericht ins Handelsregister eintragen lassen.

Wenn Sie sich in einem Freien Beruf selbstständig machen, gelten Sie nicht als Gewerbebetrieb. Eine Gewerbeanmeldung ist deshalb nicht erforderlich. Damit müssen Sie aber für die Anmeldung beim Finanzamt, bei der zuständigen Kammer oder beim Arbeitsamt, falls Sie Mitarbeiter beschäftigen, selbst sorgen. Gründen Sie eine Partnerschaftsgesellschaft mit anderen Freiberuflern, wird eine Anmeldung zum Partnerschaftsregister beim örtlichen Amtsgericht erforderlich.

● ○ ○ ○ ○ ○

Bleiben Sie beim Finanzamt auf dem Boden der Tatsachen.

Jeder gewerbliche oder freiberufliche Betrieb muss beim Finanzamt gemeldet sein. Das Finanzamt teilt Ihnen eine Steuernummer zu und ermittelt mit Hilfe eines Fragebogens Werte zu Ihren zukünftigen Umsätzen und Gewinnen. Auf Basis dieser Schätzungen werden Ihre Steuervorauszahlungen berechnet. Seien Sie in Ihren Angaben nicht zu optimistisch und bedenken Sie, dass Ihre Kosten in der Anlaufphase im Verhältnis zu den Umsatzerlösen sehr hoch sein können. Sind Sie nicht sicher, ob Sie zu den Freien Berufen zählen oder ein Gewerbe anmelden müssen, können Sie auch direkt beim Finanzamt Auskunft erhalten.

● ● ○ ○ ○ ○

2.

3.

Mit Ihren Beschäftigten beschäftigt: das Arbeitsamt.

Nur wenn Sie Mitarbeiter einstellen, müssen Sie das Arbeitsamt über Ihre Gründung informieren. Denn dort erhalten Sie eine Betriebsnummer, die in die Versicherungsnachweise Ihrer Beschäftigten eingetragen wird. Die Beantragung einer neuen Betriebsnummer gilt auch für den Fall einer Betriebsübernahme. Anschließend melden Sie Ihre Beschäftigten zur Kranken-, Pflege-, Renten- und Arbeitslosenversicherung an.

● ● ● ○ ○ ○

4.

Unumgänglich: die Pflichtmeldungen.

Für gewerbliche Betriebe, Handwerksbetriebe und Freiberufler besteht eine Anmeldepflicht bei der zuständigen Kammer. Auch bei der Berufsgenossenschaft besteht für jeden Gewerbebetrieb Anzeigepflicht, ganz gleich ob Sie Beschäftigte haben oder nicht. Ausgenommen sind die Freien Berufe.

● ● ● ● ○ ○

5.

Das wird vorausgesetzt: die Genehmigungen.

Für die Ausübung bestimmter gewerblicher Tätigkeiten sind besondere Genehmigungen erforderlich. Handwerksbetriebe müssen bei der örtlichen Handwerkskammer in die Handwerksrolle eingetragen werden. Dafür ist in der Regel ein Meistertitel ein Muss. Davon ausgenommen sind so genannte handwerksähnliche Berufe, die aber auch bei der Handwerkskammer gemeldet werden. Industrieanlagen müssen unter Umständen nach dem Bundes-Immissions-Schutzgesetz genehmigt werden. Für Gaststätten und Hotels ist eine besondere Erlaubnis erforderlich, die nach einer Einweisung durch die Industrie- und Handelskammer vom Gewerbeamt erteilt wird. Manche Handelsbereiche erfordern den Nachweis einer speziellen Sachkunde (z. B. Milch, Arzneimittel). Für die geschäftsmäßige Beförderung von Personen (z. B. mit Bussen und Taxen) braucht man eine Konzession, die beim Gewerbeamt bzw. beim Regierungspräsidenten erhältlich ist. Reisegewerbetreibende ohne feste Betriebsstätte benötigen eine Reisegewerbekarte des Gewerbeamtes. Die „geregelten“ Freien Berufe (Ärzte, Steuerberater etc.) können nur mit einer Zulassung selbstständig tätig werden. Außerdem kann je nach Gewerbebranche eine besondere Erlaubnis erforderlich sein (Spielhallen, Fahrschulen, Immobilienmakler, Transportunternehmen).

● ● ● ● ● ●

Ziehen Sie alle Infos ein:

Die Wirtschaftsförderungen der Kommunen und Kreise helfen bei behördlichen Fragen und Genehmigungen.

Die Industrie- und Handelskammern und die Handwerkskammern stehen ihren angehenden Kammermitgliedern beratend zur Seite.

Auch spezielle Ansprechpartner zum Thema Existenzgründung bei ausgewählten Finanzämtern erfahren Sie beim Service-Center Mittelstand.

Steuerberater und Wirtschaftsprüfer bieten beratende Hilfestellung in Steuer- und Finanzfragen an; Notare können Ihnen z. B. bei Handelsregistereinträgen helfen.

Der Verband Freier Berufe im Lande NRW hilft bei Fragen rund um die Freiberuflichkeit und ist unter www.vfb-nw.de zu finden.

Ihr örtliches Arbeitsamt erreichen Sie über die Internetseite www.arbeitsamt.de.

Der Standardfehler

Formfehler in behördlichen Angelegenheiten können bei einer nachträglichen Beanstandung Zeit und vor allem Geld kosten.

Gönnen Sie sich eine Atempause. Jetzt ist Ihre volle Aufmerksamkeit gefragt.

Unterstützung auf einem schwierigen Feld.

Mit der Selbstständigkeit kommt auch die Steuer. Begegnen Sie allen Fragen von Beginn an mit viel Aufmerksamkeit und bleiben Sie dran.

Ziehen Sie alle Infos ein:

Spezielle Ansprechpartner für Existenzgründer bei ausgewählten Finanzämtern nennt Ihnen das Service-Center Mittelstand.

Das Finanzministerium des Landes NRW bietet neben Broschüren mit Steuerinformationen auch regelmäßige Steuersprechstunden an. Die nächsten Termine stehen unter www.fm.nrw.de.

www.finanzamt.de ist ein informatives Internetportal rund um das Thema Steuern und die damit verbundenen Formalitäten. Hier können Sie auch nach Ihrem zuständigen Finanzamt suchen.

Steuerberater und Wirtschaftsprüfer bieten beratende Hilfestellung bei allgemeinen und detaillierten Steuer- und Finanzfragen an.

www.stbk-nrw.de heißt das Internetportal der Steuerberaterkammern in NRW. Der Landes- und der Bundesverband der Freien Berufe helfen bei Fragen rund um die Freiberuflichkeit und sind unter www.vfb-nw.de bzw. www.freie-berufe.de erreichbar.

Der Standardfehler
Viele Gründerinnen und Gründer vernachlässigen anfangs ihre Steuerpflicht und kommen in Schwierigkeiten, wenn sie Zahlungsfristen versäumen oder unerwartet hohe Nachzahlungen anstehen.

1.

Von Anfang an mit im Spiel: das Finanzamt.

Wenn Sie zu den gewerblichen Berufen gehören, melden Sie beim zuständigen Gewerbe- oder Ordnungsamt der Stadt oder Gemeinde, in der Ihr Betrieb liegt, das Gewerbe an. Diese Information wird an das Finanzamt weitergeleitet. Die Meldung sollte zeitgleich mit der Eröffnung erfolgen. Fragen Sie zur Sicherheit im ersten Monat nach der Gewerbeanmeldung beim Finanzamt, dem Ihr Betrieb räumlich zugeordnet ist, nach, ob Sie steuerlich erfasst sind. Haben Sie keine gesonderten Betriebsräume, ist das Finanzamt, in dessen Bezirk Sie wohnen, zuständig. Ihre Anmeldung muss dann innerhalb eines Monats nach Aufnahme Ihrer Tätigkeit erfolgen. Angehörige der Freien Berufe melden sich selbst beim Finanzamt an. Sind Sie unsicher, ob Sie als gewerblich oder freiberuflich gelten, fragen Sie direkt beim Finanzamt nach.

Holen Sie sich Hilfe.

Wichtige Steuern für Unternehmen sind die Einkommens- bzw. die Körperschaftsteuer, die Gewerbesteuer (nicht für Freie Berufe), die Umsatzsteuer, die Lohn- und die Kirchensteuer (wenn Sie Mitarbeiter beschäftigen). Die Materie Steuern ist für Unternehmen sehr komplex. Deshalb sollten Sie über professionelle Unterstützung eines fachkompetenten Steuerberaters nachdenken. Dabei ist es wichtig, auch selbst im Thema zu sein, um mit Ihrer Steuerberatung wichtige Fragen erörtern zu können. Erkundigen Sie sich nach besonderen steuerlichen Regelungen für Kleinunternehmen. Es bietet sich an, vor allem die komplizierten Sachverhalte professionell erledigen zu lassen, dabei aber auch die Kosten der Hilfe im Blick zu behalten: Zum Beispiel können Sie Rechnungen selbst buchen, aber bei der Steuererklärung Hilfe in Anspruch nehmen.

3.

Bleiben Sie realistisch.

Vom Gewerbe- oder Finanzamt erhalten Sie einen Fragebogen des Finanzamtes. Sie werden darin nach Angaben zu Ihren persönlichen Verhältnissen, zum Unternehmen und zur Besteuerung gefragt. Angaben zu voraussichtlichen Umsätzen und Gewinnen sollten Sie möglichst realistisch schätzen. Geben Sie zu geringe Werte an, müssen Sie mit Steuernachforderungen rechnen. Zu hohe Vorauszahlungen belasten Ihre möglicherweise angespannte Finanzsituation im Gründungsjahr unnötig. Grundsätzlich gibt es zwei Möglichkeiten, Gewinne zu ermitteln: durch Betriebsvermögensvergleich mittels kaufmännischer Buchführung oder durch Abzug der Betriebsausgaben von den -einnahmen mit der einfacheren Einnahmeüberschussrechnung. Die zweite Möglichkeit wird vor allem in den Freien Berufen und bei Kleingewerbetreibenden angewendet. Bei gewerblichen Berufen legen handels- und steuerrechtliche Vorschriften fest, welche Gewinnermittlung zulässig ist. Hier kennt sich Ihr Steuerberater aus. Nach der Abgabe Ihres Fragebogens erhalten Sie eine Steuernummer.

4.

Unbedingt einhalten: die Zahlungsfristen.

Für die pünktliche Zahlung Ihrer Steuern sind Sie als Unternehmerin bzw. Unternehmer selbst verantwortlich (Bringschuld). Die Zahlungen erfolgen per Scheck, Überweisung oder Einzahlung. Wenn Sie die bequeme Form der Lastschrift wählen, erfolgt der Einzug am Fälligkeitstag. Bei diesem Verfahren können Sie wählen, ob Sie alle Steuern und Abgaben oder nur Personensteuern, Betriebssteuern oder Vorauszahlungen abbuchen lassen wollen. Die Vorauszahlungen sind je nach Steuerart zu unterschiedlichen Terminen fällig. Bei Überschreiten der Fälligkeitstermine müssen Sie mit Säumniszuschlägen rechnen. Führen Sie besser einen Steuerkalender, um Fristüberschreitungen zu vermeiden. Wenn Sie im Vorfeld eine Zahlungsschwierigkeit erkennen, können Sie einen Stundungsantrag stellen. Allerdings wird die Lohnsteuer, die Sie für Ihre Arbeitnehmer abführen, grundsätzlich nicht gestundet.

Setzen Sie auf Patente und ziehen Sie an Ihrer Konkurrenz vorbei.

Sichern Sie sich Ihren Vorsprung.

Wenn Sie als kreativer Kopf eine Neuentwicklung in den Markt einführen wollen, kann es sinnvoll sein, Ihre Innovation vor Nachahmern zu schützen. Denn die Produktentwicklung kostet Sie viel Know-how und Geld, was sich auszahlt, wenn sie ausreichenden Schutz genießt. Vor allem in zukunftsorientierten Märkten, boomenden Branchen und bei Technologiegründungen sorgen gewerbliche Schutzrechte für bessere Startbedingungen. Ein Marktvorteil, der Ihre unternehmerischen Erfolgsaussichten erhöht.

1.

Mehrere Arten für Ihr Schutzrecht.

Mit einem Patent lassen sich neue technische Entwicklungen und Verfahren (Erfindungen) schützen. Damit haben Sie das alleinige Nutzungsrecht für bis zu 20 Jahre. Selbst wenn Ihre Erfindung nicht auf den Markt kommt, können Sie gegen Nachahmer rechtliche Schritte einleiten. Ihr Patent wird beim Deutschen Patent- und Markenamt (DPMA) angemeldet. Auch eine internationale Anmeldung ist hier möglich.

Als so genannte Gebrauchsmuster können Sie kleinere Erfindungen, jedoch keine Verfahren schützen. Das Gebrauchsmuster wird nicht auf seine Neuheit überprüft; erst der Einspruch von Dritten setzt ein Prüfverfahren in Gang. Die Anmeldung ist insgesamt einfacher und der Schutz wird sofort wirksam. Die Laufzeit ist kürzer als beim Patent.

Weitere Schutzrechte betreffen flächige oder räumliche Muster, Modelle und Produktdesigns (Geschmacksmuster), Produktnamen, Zahlen, Abbildungen und Hörzeichen (Markenzeichen), Pflanzensorten (Sortenschutz), Werke der Literatur, Musik, Wissenschaft oder Kunst (Urheberrecht) und Topographien eines Chips (Halbleiterschutzgesetz).

Welche Schutzrechte für Ihre konkrete Idee geeignet sind, hängt im Wesentlichen von der Art der Innovation (Produkt oder Verfahren) und seiner Verwertung ab.



2.

Ist Ihre Erfindung patent genug?

Eine Patent- oder Gebrauchsmusteranmeldung verläuft Schritt für Schritt: 1. Formulieren der Idee, 2. Recherche zum Stand der Technik und zur Marktsituation, 3. Überarbeitung durch den Patentanwalt (zu empfehlen), 4. Anmeldung beim DPMA und 5. Verwertung der Innovation. Dabei ist der Weg von der Idee bis zur gewinnbringenden Nutzung Ihres Produktes oder Ihrer Dienstleistung mitunter sehr weit. Um dabei erfolgreich zu sein, sollten Sie die finanziellen, technischen und schutzrechtlichen Rahmenbedingungen, den Innovationsgehalt und das Marktpotenzial Ihrer Erfindung klar einschätzen können. Tatsächlich werden nur die wenigsten Patentanmeldungen wirtschaftlich verwertet. Fragen nach der technischen Durchführbarkeit und der Markttransparenz sind genauso wichtig wie eine vernünftige Finanzierungsgrundlage. Verfolgen Sie deshalb gleichermaßen die Ziele der technischen Umsetzbarkeit, des gewerblichen Schutzes, der soliden Finanzierung und der profitablen Vermarktung und wägen Sie Vor- und Nachteile der Patentanmeldung gegeneinander ab.



3.

Eine Frage der richtigen Bewertung.

Mit dem Schutzrecht erwerben Sie ein wirtschaftliches Gut, das zum Beispiel für Ihre Unternehmensbilanz als stille Kapitalreserve oder als Sondervermögen bewertet werden kann. Als Bewertungsgrundlage gelten die Kriterien „Markt“, „Technologie“ und „Schutzrecht“. Holen Sie hierzu auch den fachlichen Rat beispielsweise eines Steuerberaters ein.



4.

Heiße Phase: das Verfahren.

Nationale Phase nennt man das Patentverfahren, das sich auf die Anmeldung im eigenen Land bezieht. Das Verfahren beim DPMA bis zur Erteilung des Patentes dauert im Durchschnitt mehrere Jahre. Es fallen Gebühren für die Patentanmeldung, für eine Recherche oder das Prüfungsverfahren an. Hinzu kommen die Kosten für Ihren Patentanwalt, dessen Einbindung empfehlenswert ist. Die internationale Patentanmeldung schützt Ihr Patent im Ausland. Während das nationale Verfahren noch läuft, können Sie bereits damit beginnen. Die hierfür anfallenden Gebühren liegen deutlich über den Kosten für das nationale Verfahren und auch die Laufzeit ist länger. Nach der Beendigung folgen nationale Phasen dieser internationalen Anmeldung. Hier fallen für jedes zu schützende Land (Zielmarkt) weitere Kosten an.



5.

Aus Patenten Kapital schlagen.

Der häufigste Weg, ein Schutzrecht zu verwerten, ist die Lizenzvergabe. Dabei regeln Sie als Inhaber des Schutzrechtes mit Ihrem Lizenznehmer, auf welcher Basis er das Schutzrecht nutzen darf. Sie ermöglichen so die Verwertung Ihrer Nutzungsrechte durch Dritte und behalten gleichzeitig die vollständigen Rechte an dem Patent. Scheitert die Vermarktung, erzielen Sie aber auch kaum Erlöse.

Eine Lizenznahme kann eine interessante Alternative zur Entwicklung einer eigenen Innovation sein. Es kann sich lohnen, auf bestehendes Wissen aus Patentdatenbanken zurückzugreifen. Unzählige Patente, deren Schutz bereits abgelaufen ist, sind weltweit ungenutzt. Ist der Schutz noch gültig, können Sie mit dem Erfinder eine Lizenzvereinbarung vereinbaren. Bei der Gestaltung eines Lizenzvertrages sollten Sie immer einen Patentanwalt einbeziehen.



Ziehen Sie alle Infos ein:

Bei Patenten und Schutzrechten helfen die Gründer- und Technologiezentren NRW unter www.tgz-nrw.de.

Partner für Erfindungen aus der Hochschule: (Wissens-)Transferstellen NRW unter www.nrw-wissenstransfer.de.

INSTI – Innovationsstimulierung fördert die Umsetzung von Innovationen in marktfähige Produkte. Die KMU-Patentaktion hilft bei der Sicherung von Innovationen durch Schutzrechte. Kontakt: www.insti.de, www.inev.de und www.innovationspartner.de.

Die Fraunhofer-Patentstelle für die Deutsche Forschung (PST) fördert und vermarktet praxisnahe Erfindungen von Kleinunternehmen und Privatpersonen: www.pst.fhg.de.

Das Deutsche Patent- und Markenamt und das Europäische Patentamt informieren unter www.dpma.de und www.european-patent-office.org.

Weitere nützliche Internetadressen: www.patente.bmbf.de, www.patentanwalt.de und www.patentanwalt-suche.de

Glückwunsch – weit gekommen! Jetzt gilt es, Ihr Wissen übersichtlich zu bündeln.

Kommen Sie auf den Punkt.

Fassen Sie Ihre Planungen strukturiert und klar in einer Präsentation zusammen. Inklusive Tabellen umfasst Ihr Konzept 10 bis 15 Seiten.

Kurzbeschreibung

Die Zusammenfassung der wesentlichen Konzeptinhalte dient der schnellen Bewertung Ihres Vorhabens. Sie sollte in fünf Minuten von Dritten gelesen und verstanden werden. Die Idee, Gründungsform, Markt, Produkt und Konkurrenz, Ihre Stärken im Wettbewerb, die Höhe der Investitionen und Ihre Finanzplanung sind hier wichtig.

Produkt und Leistungsangebot

Vermitteln Sie die Vorzüge Ihres Angebotes für Fachfremde. Skizzieren Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen in den wesentlichen Aspekten und stellen Sie das Neue bzw. Besondere gegenüber anderen Anbietern heraus. Beurteilen Sie auch die Zukunftsaussichten Ihres Angebotes.

Gründungs- und Rechtsform

Gründen Sie alleine oder gemeinschaftlich und welche Rolle übernehmen Sie und Ihre Partner? Gehen Sie auf die Rechtsform und den organisatorischen Rahmen Ihres Unternehmens ein. Stellen Sie bei einer Übernahme Ihre spezifische Qualifikation und die wirtschaftliche Lage des bestehenden Betriebes dar – und die zu übernehmenden vertraglichen Verpflichtungen. Begründen Sie bei Franchising Ihre Entscheidung.

Gründerperson

Die Angaben über sich selbst und Ihre möglichen Partner belegen Ihre unternehmerische Kompetenz. Führen Sie hier den persönlichen und beruflichen Werdegang aller gründenden Personen, Ihre Branchenkenntnisse, Ihre Fach- und Schlüsselqualifikationen zur Unternehmensführung, die Nutzung von Beratung und Qualifizierung sowie die Unterstützung durch Ihr eigenes privates Umfeld an.

Markt, Standort und Wettbewerb

Die Erfolgsaussichten Ihres Unternehmens werden mit der Analyse der Branchen- und Marktbedingungen dargestellt. Beschreiben und bewerten Sie Ihre Zielgruppen, die Markt- und Branchensituation, aktuelle Trends, Ihre Standortwahl und Ihre Absatzerwartungen. Erstellen Sie Wettbewerbsprofile Ihrer Mitbewerber und prognostizieren Sie deren Reaktion auf Ihren Markteintritt. Wie wollen Sie Ihre Standort- und Wettbewerbsvorteile für die Zukunft sichern?

Marketing und Vertrieb

Erläutern Sie die Marketingstrategie, mit der Sie bekannt werden und Ihre Produkte und Dienstleistungen verkaufen wollen, inklusive des Erscheinungsbilds Ihres Unternehmens und Ihrer Markteintrittsstrategie. Welches Vertriebskonzept nutzen Sie für den Absatz und welche Preise nehmen Sie? Stellen Sie Ihre Verkaufsförderungsmaßnahmen, den Werbeetat und Ihre Öffentlichkeitsarbeit dar.

Betriebsorganisation und Personal

Gründen Sie im Team, dann müssen Sie die künftige Führungs- und Organisationsstruktur Ihres Unternehmens erläutern. Beschreiben Sie Ihre Personalbedarfs- und -einsatzplanung. Stellen Sie dar, was Sie wie vertraglich regeln wollen, welche Vorschriften für Ihr Unternehmen zu beachten sind und ob Sie ein Qualitätssicherungssystem, wie Zertifizierung, anstreben.

Steuern und Versicherungen

Berücksichtigen Sie in Ihrem Konzept die steuerlichen Belastungen, Versicherungen und sonstige Beiträge. Welche Risiken ergeben sich für Ihr Unternehmen und Personal und welche Vorsorge treffen Sie? Bedenken Sie die Aufwendungen zur Absicherung Ihrer persönlichen und familiären Risiken. Welche Pflichtbeiträge fallen darüber hinaus an?

Investitionsplanung und Kapitalbedarf

Stellen Sie Ihren langfristigen und kurzfristigen Kapitalbedarf nach der Berücksichtigung möglicher Einsparungen dar. Wie soll Ihre Finanzierung aussehen? Wie hoch ist Ihr Eigenkapitalanteil?

Ziehen Sie alle Infos ein:

Planungssoftware zur Gründung und Unternehmensführung gibt es auf den Internetseiten www.bmwi.de (Existenzgründer/Online-Programme) und www.dta.de (Gründerzentrum/Businessplan).

Umsatz und Ergebnisplanung

Die Planzahlen in Ihrem Berechnungsschema zur Umsatz- und Ergebnisplanung dienen der Einschätzung Ihres späteren Erfolges. Geben Sie realistische Werte an. Weder Sie selbst noch Ihre Hausbank sind an beschönigten Daten interessiert. Fügen Sie die Best- und Worst-Case-Planung für die nächsten drei Jahre bei.

Liquiditätsplanung

Die Tabelle zur Planung Ihrer ständigen Zahlungsfähigkeit im ersten Wirtschaftsjahr belegt, dass Sie seriös planen und ausreichend Reserven vorhalten. Wie wirkt sich die Worst-Case-Planung auf Ihre Kosten und Ihre Liquidität aus?

Risikoanalyse

Zeigen Sie, dass Ihnen die Risiken Ihrer Gründung bekannt und dass Sie auf das Eintreten des Worst-Case vorbereitet sind. Mit welchen Instrumenten wollen Sie Ihre Unternehmensentwicklung zeitnah im Blick behalten? Und wie reagieren Sie auf kritische Entwicklungen?

Zeitplanung

Eine gute Zeitplanung hilft Ihnen bei der Umsetzung Ihrer Gründung und demonstriert, dass Sie zielorientiert und systematisch vorgehen. Mit Hilfe von Etappenzielen kontrollieren Sie den Gründungsprozess und schaffen sich Motivationsanreize.

Der Standardfehler

Wer das Gründungskonzept nur als einen bürokratischen Aufwand betrachtet, verkennt die Notwendigkeit, das eigene Unternehmen und die Unternehmerpersönlichkeit kritisch zu überprüfen.

In 16 Zügen am Ziel. Und trotzdem nicht am Ende. Denn in der eigenen Firma lernt man nie aus. Kleiner Tipp: Wenn Sie zu einer besonderen Zielgruppe gehören, einfach ein letztes Mal umblättern.

Ziel

Andere Gründungen. Andere Wege.

Gründungen sind so verschieden wie die Menschen, die dahinter stehen. Je nach Unternehmensgröße, Branche oder Innovationskraft sind Sie auf ganz spezifische Informationen angewiesen, die über die Erstberatung hinausgehen. Außerdem verlangen bestimmte Lebenssituationen und gesellschaftliche Gruppen unterschiedliche Unterstützung, um eigene Ideen zu verwirklichen.

Die Kunst der Selbstständigkeit.

Als Künstlerin, Künstler oder Akteur der Kulturwirtschaft stehen Ihnen alle Informationen, die Beratung und finanzielle Unterstützung des Go! Gründungsnetzwerks NRW offen. Außerdem ist es möglich, Kontakt zu Ansprechpartnern für Gründungen in Kunst und Kultur herzustellen.

Mit High-Tech durchstarten.

Bei einer Technologiegründung ist Ihr Vorhaben hochspezialisiert, betrifft einen möglichen Zukunftsmarkt und ist oft nur mit hohem Kapitaleinsatz realisierbar. Wenn die Idee innovativ und marktfähig ist und Aussicht auf hohe Wachstumsraten hat, könnte Beteiligungskapital für Sie in Frage kommen. Oder Sie beantragen eine Förderung aus dem Technologie- und Innovationsprogramm NRW (TIP) oder einem Bundesprogramm. Bei der Beurteilung, beim Schutz Ihrer Idee und deren Umsetzung hilft Ihnen das Go! Gründungsnetzwerk NRW kompetent weiter.

Ohne Job, aber nicht ohne Biss.

Wenn Sie arbeitslos oder von Arbeitslosigkeit bedroht sind, sollte die Selbstständigkeit diese Situation dauerhaft beenden und Ihre Finanzlage verbessern. Das erfordert eine gute Vorbereitung, ausreichende Qualifikationen, persönlichen Einsatz und ein tragfähiges Konzept. Um Arbeitslosen bei der Prüfung und Umsetzung der „Alternative Selbstständigkeit“ beizustehen, bieten Ihnen das Land und die Arbeitsverwaltung in NRW spezifische Beratungsangebote und Förderung.

Vom Hörsaal in den Chefsessel.

Wenn Sie sich direkt aus der Hochschule oder im Anschluss an Ihr Studium selbstständig machen wollen, basiert Ihre Gründung auf neuesten Forschungsergebnissen. Vielleicht ist die Selbstständigkeit Ihre Alternative für einen nicht anders zu realisierenden Berufswunsch. Auf Branchen- und jahrelange Berufserfahrung werden Sie kaum zurückgreifen können. Um jungen Akademikerinnen und Akademikern den Markteintritt zu erleichtern, helfen die (Wissens-) Transferstellen an den Hochschulen in NRW beim Businessplan und bei der Beantragung von Fördermitteln weiter.

Der Boss ist eine Frau.

Erfahrungsgemäß gründen Sie als Frau mit großer Wahrscheinlichkeit anders als ein Mann. Und können vermutlich nicht auf die Unterstützung eines „mithelfenden Ehemanns“ bauen, der Ihnen den Rücken frei hält. Eher müssen Sie Ihre Selbstständigkeit und die Rolle als Mutter in ein gutes Gleichgewicht bringen. Als Berufsrückkehrerin ist Ihr berufliches Selbstbewusstsein vielleicht weniger stark als früher. Oder Sie haben ein relativ geringes Einkommen und damit wenig Eigenkapital zur Verfügung. In speziellen Beratungseinrichtungen für Frauen in ganz NRW unterstützen Sie Gründungsberaterinnen, die sich auf Ihre individuelle Situation einstellen.

Migranten unternehmen was.

Vielleicht fällt es Ihnen als Migrantin oder Migrant schwerer, die Hürden der Gründungsplanung und Bürokratie zu nehmen. Dazu kommen kulturelle Unterschiede von deutschen Beratern und Migranten, die zu Missverständnissen und Komplikationen führen können. Um auf Ihre besonderen Bedürfnisse eingehen zu können, hat das Land NRW eigene Anlaufstellen eingerichtet.

Ziehen Sie alle Infos ein:

Alle Ansprechpartner für Zielgruppenberatung und -förderung nennt Ihnen das Service-Center Mittelstand.

Internetadressen für Zielgruppen:
www.go.nrw.de (Go! plus und Beratung/Branchenberatung)

Arbeitslosigkeit:
www.go.nrw.de (Go! plus); Gründen im Team: www.g-i-t.de; Ideenwerkstatt: www.ideenwerkstatt.de

Frauen:
Regional- und Kommunalstellen Frau & Beruf NRW: www.frau-und-beruf.de; Das virtuelle Unternehmerinnenforum: www.u-netz.de; Gründung und Wachstum/Gründerinnen: www.gib.nrw.de

Selbstständige Migranten:
Regionale Transferstellen zur Förderung selbstständiger Migranten in NRW (ReTra): www.retra.de; Regionales Förderzentrum für ausländische Existenzgründer und Unternehmer (RFZ): www.foerderzentrum.org; Koordinierungsstelle – Ausbildung in ausländischen Unternehmen (KAUSA): www.kausa.de

Hochschulabsolventen:
(Wissens-)Transferstellen der Hochschulen: www.nrw-wissenstransfer.de; (Technologie-)Beratungsstelle für Studierende und Hochschulabsolventen: www.gruenderbuero-ruhr.de; Programm zur finanziellen Absicherung von Unternehmensgründungen aus Hochschulen (PFAU): www.money-study-go.de; Förderprogramm zur schutzrechtlichen Absicherung von Forschungs- und Entwicklungsergebnissen aus NRW-Hochschulen (SAFE): www.nrw-safe.de

Technologieorientierte Gründungen:
Gründer- und Technologiezentren NRW: www.tgz-nrw.de; Technologie- und Innovationsprogramm NRW: www.zenit.de; Wagniskapital für Innovationen NRW: www.win-nrw.de; Beteiligungskapital für Technologieunternehmen: www.dta.de (tbg)

Kunst und Kulturwirtschaft:
www.gib.nrw.de (Gründung und Wachstum/Kunst und Kulturwirtschaft)

Spielentscheidende Tipps:

Vertiefende Informationen zu dieser Broschüre, Planungstabellen und Checklisten finden Sie als Downloads im Internet unter www.go.nrw.de (Information/Erstinformation).

Das **Service-Center Mittelstand** ist das landesweite Portal für alle Fragen zur Existenzgründung. Unter der Rufnummer **0180/130 130 0** bekommen Sie zum Ortstarif einen Überblick über die Unterstützung und Förderung des *Go!* Gründungsnetzwerks NRW. Sie erhalten Ihre Ansprechpartner vor Ort und umfangreiches Informationsmaterial.

Kostenlose Information und Hilfe von der Gründungsplanung bis zu Ihrem fertigen Konzept bieten die **Partner in über 40 regionalen Netzwerken** des *Go!* Gründungsnetzwerks NRW.

Fragen zur Standortwahl, zu Räumen und Flächen, Behörden und Genehmigungen beantworten Ihnen die **Wirtschaftsförderungen** der Kommunen und Kreise.

Veranstaltungen und Seminare zu allen Themen der Selbstständigkeit bieten die Netzwerkpartner an. Informieren Sie sich unter www.go.nrw.de (Veranstaltungen, Seminare).

Online-Information:

Unter www.go.nrw.de finden Sie Angebote und Projekte des *Go!* Gründungsnetzwerks NRW. Außerdem Ansprechpartner, Veranstaltungen, Seminare, Downloads zu dieser Broschüre, Netzwerke, Chats, Links und mehr.

Networking und Chats:

Bauen Sie sich früh Ihr eigenes Netzwerk auf und tauschen Sie sich mit anderen Selbstständigen aus. Stammtische in Ihrer Nähe sind unter www.go.nrw.de (Gründerstammtische) gelistet.

Die **virtuelle Plattform** von Gründern für Gründer heißt www.starternetz.de.

www.u-netz.de ist ein **Netzwerk für Gründerinnen** und Unternehmerinnen.

Go! Zeitung:

Abonnieren Sie die kostenlose *Go!* Zeitung mit interessanten Gründerbeispielen und wertvollen Tipps. Ein Anruf beim Service-Center Mittelstand genügt.

Impressum

Herausgeber

Ministerium für Wirtschaft und Arbeit
des Landes Nordrhein-Westfalen (MWA)
Referat Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
40190 Düsseldorf
www.mwa.nrw.de

Gesellschaft für Wirtschaftsförderung
Nordrhein-Westfalen mbH (GfW)
Economic Development Corporation
Kavalleriestr. 8 – 10
40213 Düsseldorf
Telefon: 0211/130 00 - 0
Telefax: 0211/130 00 - 154
gfw@gfw-nrw.de
www.gfw-nrw.de

Text und Redaktion

Ursula Neumann, GfW
Telefon: 0211/130 00 - 153

Gestaltung

Ogilvy & Mather Special GmbH & Co. KG
Düsseldorf

Druck

P. Clasen Satz & Druck OHG
Düsseldorf

© 2003/MWA 1206

Diese Druckschrift wird im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit der Landesregierung Nordrhein-Westfalen herausgegeben. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbern oder Wahlhelfern während eines Wahlkampfes zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für Landtags-, Bundestags- und Kommunalwahlen sowie auch für die Wahl der Mitglieder des Europäischen Parlaments. Missbräuchlich ist insbesondere die Verteilung auf Wahlveranstaltungen, an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken oder Aufkleben parteipolitischer Informationen oder Werbemittel. Untersagt ist gleichfalls die Weitergabe an Dritte zum Zwecke der Wahlwerbung.

Eine Verwendung dieser Druckschrift durch Parteien oder sie unterstützende Organisationen ausschließlich zur Unterrichtung ihrer eigenen Mitglieder bleibt hiervon unberührt. Unabhängig davon, wann, auf welchem Wege und in welcher Anzahl diese Schrift dem Empfänger zugegangen ist, darf sie auch ohne zeitlichen Bezug zu einer bevorstehenden Wahl nicht in einer Weise verwendet werden, die als Parteinahme der Landesregierung zu Gunsten einzelner politischer Gruppen verstanden werden könnte.

0180.130 130 0* **www.go.nrw.de**



Ministerium für
Wirtschaft und Arbeit
des Landes
Nordrhein-Westfalen

NRW.



GfW Nordrhein-Westfalen
Global Business Partner