

Selbstständig werden in Schleswig-Holstein

Informationen für Existenzgründerinnen und Existenzgründer
Ausgabe 2017/2018



Selbstständig werden in Schleswig-Holstein

Informationen für Existenzgründerinnen und Existenzgründer
Ausgabe 2017/2018

Impressum
IB.SH
Ihre **Förderbank**

Herausgegeben von:
Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB.SH)

Mitherausgeber:
IHK Schleswig-Holstein
Handwerkskammer Schleswig-Holstein
Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH
Regionaldirektion Nord der Bundesagentur für Arbeit

Konzeption und Redaktion:
Alexander Rudnick Consultants GmbH

Gestaltung und Illustrationen:
M8 Medien GmbH

Gedruckt auf 100 % Recyclingpapier (Cyclus Print)
11. überarbeitete Auflage
Redaktionsschluss 15.10.2016



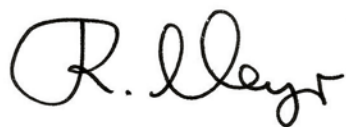
Selbstständig werden!

Sie wollen die berufliche Selbstständigkeit in Schleswig-Holstein – wir wollen Sie dabei unterstützen!

Was Sie brauchen, ist viel Engagement und eine Portion Mut – den Mut, unternehmerische Verantwortung zu übernehmen. Ihr Lohn sind der Erfolg und die Freiheit beruflicher Selbstständigkeit.

Für die Gründung und den Aufbau Ihres Unternehmens benötigen Sie jede Menge Informationen und ein überzeugendes Gründungskonzept. Dies gilt auch für die Übernahme eines Unternehmens.

In Schleswig-Holstein haben wir ein gut funktionierendes Netzwerk von unterstützenden Organisationen, die Ihnen auf dem Weg und in Ihrer Selbstständigkeit zur Seite stehen.



Reinhard Meyer
Minister für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und
Technologie des Landes Schleswig-Holstein



Erk Westermann-Lammers
Vorstandsvorsitzender
Investitionsbank Schleswig-Holstein



Björn Ipsen
Hauptgeschäftsführer IHK Schleswig-Holstein



Margit Haupt-Koopmann
Vorsitzende der Geschäftsführung
Regionaldirektion Nord der Bundesagentur für Arbeit



Udo Hansen, Hauptgeschäftsführer
für die Handwerkskammer Schleswig-Holstein



Dr. Bernd Bösche, Geschäftsführer
Wirtschaftsförderung und Technologietransfer
Schleswig-Holstein GmbH

In dieser Broschüre erhalten Sie wichtige Informationen rund um das Gründungskonzept, Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten sowie die Serviceleistungen und Ansprechpartner des schleswig-holsteinischen Unterstützungsnetzwerkes.

Nutzen Sie diese Unterstützung, damit Sie gut vorbereitet in Ihre berufliche Selbstständigkeit starten. Sprechen Sie uns aber auch gern an, wenn Sie bereits gestartet sind oder falls es nicht so läuft, wie Sie es sich vorgestellt haben. Wir sind für Sie da.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei Ihrer Selbstständigkeit!

Inhalt

Das Thema dieser Broschüre interessiert Sie näher?

Dann lassen Sie sich von den Förderlotsen der Investitionsbank Schleswig-Holstein und den anderen Mitherausgebern individuell beraten.

Die Investitionsbank Schleswig-Holstein und die Mitherausgeber übernehmen keine Haftung für die Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit der in dieser Broschüre veröffentlichten Informationen, Wertungen und Schlussfolgerungen. Die Lektüre dieser Broschüre kann und soll eine eigenständige fachliche Bewertung bzw. Entscheidung des Lesers bzw. der Leserin im Einzelfall nicht ersetzen.

◆	Sie als Mensch stehen im Mittelpunkt	6
◆	Was ist eine Existenzgründung?	8
	Betriebsübernahme und Beteiligung	10
	Franchising	14
◆	Unternehmensplanung	17
	Bin ich ein Unternehmertyp?	17
	Bausteine eines Gründungskonzepts	20
	Das Gründungskonzept – Textteil	23
	Das Gründungskonzept – Zahlenteil	31
	– Kapitalbedarfsplan	31
	– Rentabilitätsplan	32
	– Liquiditätsplan	33
	Das Bankgespräch	34
	Weitere Hilfestellungen	35
	Warum junge Unternehmen scheitern	36
	Häufige Defizite bei der Gründung	37
	Personal	38
	Standortplanung	42
◆	Orientierung am Markt	44
	Marktanalyse	45
	Kalkulation und Preisbildung	48
	Der Marketingplan	50
	Die Werbung	52
	Online-Marketing	53
◆	Rechtliche Voraussetzungen	56
◆	Steuern	64
◆	Buchhaltung und Jahresabschluss	68
◆	Versicherungen	72
◆	Finanzierung und Förderung	78
◆	Ihr Beratungsnetzwerk	96
	Adressen	114
	Stichwortverzeichnis	119



Sie als Mensch stehen im Mittelpunkt

**Jung - erfolgreich - dynamisch. Und vor allen Dingen:
Sie wissen alles, können alles, sind nie krank und machen nie
Urlaub. Das alles bei einer durchschnittlichen Arbeitszeit von
60 bis 80 Stunden in der Woche. Klischee oder Idealtypus?**

Sie nehmen Ihr Leben gern selbst in die Hand und hinter dem Ziel eines eigenen Unternehmens verbirgt sich auch Ihr Wunsch nach Unabhängigkeit? Das ist gut so!

Denn gerade zu Beginn müssen Sie die zu bewältigenden Aufgaben selbst erledigen. Solange Sie noch keine Angestellten haben, müssen Sie auch etwas von Bereichen verstehen, mit denen Sie bislang nie etwas zu tun hatten. Einschlägige Branchenerfahrung ist eine wichtige Grundlage für die richtigen unternehmerischen Entscheidungen.

Über den Erfolg Ihres Unternehmens entscheiden Ihre Kunden.

Haben Ihre Kunden einen Nutzen durch Sie oder Ihr Produkt? Stimmt die Leistung im Verhältnis zum Preis? Kann man dem jungen Unternehmen trauen?

Beruflich haben Sie es überall mit Menschen zu tun. Sie wollen Banken zu einer Kreditgewährung bewegen, von Behörden eine Genehmigung bekommen, Sie wollen Ihre Angestellten motivieren, Unterlagen mit Ihrer Steuerberatung besprechen und vor allem Ihre Kunden überzeugen. Ihre soziale Initiative ist gefragt.

Sie wissen, dass eine Unternehmensgründung eine große Herausforderung und Anstrengung ist. Ohne Einvernehmen mit Ihrem Partner oder Ihrer Partnerin werden Sie dieser neuen Aufgabe nur schwer gewachsen sein.

In den einzelnen Kapiteln dieser Broschüre geben wir Ihnen Informationen zu den zentralen Fragestellungen der Unternehmensgründung. Im Anhang finden Sie Adressen von Ansprechpersonen, die Sie unterstützen.



Was ist eine Existenzgründung?

Es geht also um Ihre berufliche Selbstständigkeit. Aber was ist nun eigentlich eine Existenzgründung? Der Begriff spricht zunächst dafür, dass ein Unternehmen oder eine Praxis oder ein Büro ganz neu gegründet wird. Das ist aber nur eine von mehreren Möglichkeiten, zu denen z. B. auch die Unternehmensgründung im Rahmen einer Partnerschaft mit einem Franchise-Geber gehört. Sie können sich aber auch dadurch selbstständig machen, dass Sie in die Geschäftsführung eines bestehenden Unternehmens mit einem Gesellschaftsanteil einsteigen (sog. tätige Beteiligung). Oder Sie können ein Unternehmen bzw. eine Praxis voll übernehmen. Lassen Sie sich bezüglich der Besonderheiten bei Betriebsübernahmen steuerlich und rechtlich beraten.

Eine Existenzgründung ist auch der Wechsel von einem bisherigen Nebenerwerb in einen Vollerwerb. Viele Menschen proben quasi eine Existenzgründung, indem sie zunächst ein Unternehmen im Nebenerwerb, z. B. neben ihrer angestellten Tätigkeit, gründen.

Eine Existenzgründung ist also das personenbezogene erstmalige oder in bestimmten Fällen, bei sog. „Wiedergründungen“, das erneute Selbstständigmachen zur Schaffung einer eigenen beruflichen Existenzgrundlage in Form

- der Neuschaffung eines Unternehmens, einer Praxis, eines Büros,
- einer tätigen Beteiligung an einem Unternehmen, einer Praxis, einem Büro oder
- des kompletten Kaufs eines Unternehmens, einer Praxis oder eines Büros.

Mit der Gründung einer selbstständigen Existenz sind Sie entweder gewerbetreibend oder freiberuflich tätig. Eine verbindliche Auskunft, ob Sie gewerbetreibend oder freiberuflich tätig sind, erteilt das Finanzamt. Je nachdem zu welcher Gruppe Sie gehören, hat das Auswirkungen auf Formalitäten bei der Gründung, auf die möglichen Rechtsformen Ihrer Unternehmung, auf Ihre Altersversorgung und Ihre Steuerverpflichtung. Gewerbetreibende sind gewerbesteuerpflichtig, Freiberufler in der Regel nicht.

Von einer „Wiedergründung“ spricht man, wenn eine vorherige Selbstständigkeit aufgegeben wurde und nach einer längeren Pause mit einem neuen Unternehmen ein „zweiter Anlauf“ genommen wird.

Um eine echte Selbstständigkeit (Ausschluss von Scheinselbstständigkeit) handelt es sich, wenn folgende Kriterien erfüllt sind:

- Sie sind rechtlich selbstständig und tragen das unternehmerische Risiko,
- Sie erfüllen Ihre Aufgaben unabhängig von Weisungen,
- Sie tragen die Kosten der Arbeitsausführung,

- Ihre Arbeitszeit ist nicht durch einen Auftraggeber festgelegt und
- Sie sind in keinen Ablauf und keine Organisation von Auftraggebern integriert.

Als Konsequenz zahlen Scheinselbstständige in der Regel Sozialversicherungsabgaben und Lohnsteuer. Die Beweislast, dass es sich eventuell um Scheinselbstständigkeit handelt, liegt bei den Einzugsstellen der Sozialversicherung bzw. den Betriebsprüfern des Finanzamtes. Gründerinnen und Gründer können in Zweifelsfällen von sich aus innerhalb eines Monats nach dem Start bei der Clearingstelle der Deutschen Rentenversicherung Bund verbindlich feststellen lassen, dass keine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung vorliegt.

Entscheidend dafür, ob das Vorhaben als Existenzgründung angesehen und ggf. auch von Geldgebern unterstützt wird, sind insbesondere

- der ausreichende künftige unternehmerische Einfluss und
- die sogenannte Tragfähigkeit. Künftige Einnahmen müssen mittelfristig ausreichen, um davon leben zu können und eventuelle Kredite zurückzahlen.

Sie sehen, es gibt verschiedene Möglichkeiten für Ihre berufliche Selbstständigkeit. Sicherlich denken Sie zuerst an ein neues Unternehmen. Mit Betriebsübernahme und Franchising bestehen zwei besondere Möglichkeiten, die Sie nicht aus dem Auge verlieren sollten.

Betriebsübernahme und Beteiligung

Wer sich selbstständig machen will, muss nicht unbedingt bei Null anfangen: Es kann auch ein bestehendes Unternehmen – ganz oder teilweise – übernommen werden.

Die Übernahme eines bestehenden Unternehmens oder die Beteiligung an einem Betrieb ist eine Form der Existenzgründung, die gegenüber einer Neugründung besondere Vorteile mit sich bringt:

- Das Unternehmen ist auf dem Markt bereits etabliert.
- Beziehungen zu Kunden und Lieferanten sind aufgebaut.
- Das Produkt/die Dienstleistung ist eingeführt.
- Eingearbeitetes Personal ist vorhanden.
- Auf den Erfahrungen des Vorgängers bzw. der Vorgängerin kann aufgebaut werden.

Allerdings stehen Sie bei einer Übernahme vor der Herausforderung, auf bereits

Bestehendem aufbauen zu müssen. Ihr unternehmerisches Know-how muss sich daher vom ersten Tag an in der Praxis beweisen.

Die Vorteile einer Übernahme kommen daher nur dann zum Tragen, wenn Sie als Nachfolgerin oder Nachfolger über bestimmte Voraussetzungen verfügen.

– Praxiserfahrung und Management-Know-how

Um in einen laufenden Betrieb einzusteigen, müssen Betriebsabläufe schnell erfasst und bei alltäglichen und auch unerwarteten Problemen angemessen reagiert werden.

– Kontaktfreude und -fähigkeit, Verhandlungserfahrung

Bestehende Kunden- und Lieferantenverbindungen müssen übernommen und ausgebaut werden.

– Kenntnisse über das Angebot und den Markt

Die Erstellung des eigenen Angebots/der eigenen Dienstleistung, die Kundensegmente sowie die Einsatzbereiche sollten bekannt und Ideen zur Weiterentwicklung des eigenen Angebots vorhanden sein.

– Führungserfahrung, Überzeugungskraft und Einfühlungsvermögen

Da oftmals Mitarbeiter vorhanden sind, helfen Erfahrungen im Bereich der Personalführung, schnell eine Vertrauensbasis aufzubauen.

– Unternehmerisches Talent

Kaufmännische und unternehmerische Erfahrung stellen bestenfalls das eigene Talent bereits auf die Probe, so dass es vom ersten Tag an zum Einsatz kommen kann.

Für die Übernahme eines Unternehmens gibt es keinen allgemein gültigen Plan. Immer muss individuell anhand verschiedener Kriterien eine maßgeschneiderte Lösung gefunden werden. Dies sollte mit Unterstützung von Expertinnen und Experten realisiert werden. Eine auf Nachfolge spezialisierte Unternehmensberatung, Steuerberatung oder auch Rechtsberatung einzubeziehen, ist bereits in der frühen Phase der Planung sinnvoll.

Die IHK Schleswig-Holstein bietet mit ihrem Service „Stabwechsel – Nachfolgedialog“ für ihre Mitgliedsunternehmen eine Beratung unter Einbeziehung von externen Fachleuten an, die in vertraulichen Einzelgesprächen mit dem Senior-Unternehmen die passende Vorgehensweise für die Übergabe des Betriebes erörtern.

Auch die Handwerkskammern beraten Sie zur Betriebsübernahme.

Neben den Herausforderungen der Businessplanerstellung und der Finanzierung des Vorhabens sollte die Nachfolgerin oder der Nachfolger weitere Themen beachten:

– Unternehmens-Check

Der zu übernehmende Betrieb sollte sorgfältig analysiert werden. Das Ertragspotenzial sowie die Arbeitsqualität der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen bilden die Grundlage zur Ermittlung des Unternehmenskaufpreises.

Für das Handwerk bietet perfakta.SH (www.perfakta.de) in Zahlen kostengünstige Analysen an.

– Unternehmenswert

Der Wert eines Unternehmens wird bestimmt durch den finanziellen und den nicht-finanziellen Nutzen für die Senior-Unternehmerin oder den Senior-Unternehmer. Den objektiven Wert eines Unternehmens gibt es also nicht. Verschiedene, erprobte Bewertungsmethoden machen im besten Fall eine Annäherung an den Unternehmenswert möglich. Eine renommierte Beratung/Wirtschaftsprüfung sollte hier zur Unterstützung herangezogen werden. Hilfestellung speziell für Handwerksunternehmen bietet das Bewertungsverfahren der Arbeitsgemeinschaft der Wert ermittelnden Betriebsberater im Handwerk (AWH) (www.wertermittlung-handwerk.de).

– Übertragungsform

Kauf, Beteiligung, Erbe, Schenkung – es gibt verschiedene Wege, ein Unternehmen zu übertragen.

– Recht

Nicht nur die Rechtsform bietet Gestaltungsmöglichkeiten, sondern alle Verträge des Unternehmens gehören auf den Prüfstand. Auch Haftungsrisiken bei der Übertragung müssen beachtet und der Übergang der Personalverträge richtig gehandhabt werden.

– Steuern

Das Erbschafts- und Schenkungssteuergesetz gewährt besondere Freibeträge, um den Vermögensübergang nicht durch zu hohe Steuern zu belasten.

– Kommunikation

Die menschliche Ebene zwischen Abgebenden und Nachfolgenden sollte besondere Beachtung finden, da hier häufig die eigentlichen Barrieren für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge liegen. Speziell ausgebildete Berater können Ihnen an diesem Punkt sinnvolle Hilfestellung leisten.

Empfehlenswert zur Vorbereitung auf eine Betriebsübernahme sind spezielle Seminare und Schulungen für Nachfolgerinnen und Nachfolger, die von Weiterbildungseinrichtungen angeboten werden. Weitere Informationen finden Sie auch im Kapitel „Ihr Beratungsnetzwerk – Inforeveranstaltungen und Existenzgründungsseminare der Kammern“.

Unternehmensbörse »nexxt-change« – die Internet-Plattform für Unternehmensnachfolgen von Industrie- und Handelskammern und Handwerkskammern

Wenn Sie auf der Suche nach einem Unternehmen sind, das einen Nachfolger oder eine Nachfolgerin sucht, besuchen Sie die Internet-Börse »nexxt-change« (www.nexxt-change.org). Hier präsentieren sich Unternehmerinnen und Unternehmer, die vor dem Generationswechsel stehen und keine Nachfolge innerhalb der eigenen Familie oder der Beschäftigten im Unternehmen finden. Gleichzeitig können auch Gründungsinteressierte ein Inserat aufgeben und ihr Nachfolgesuch formulieren. Das Angebot ist für beide Seiten kostenfrei.

Die einfache Einstellung von Unternehmensprofilen bzw. Inseraten von Übernahmeinteressierten erfolgt direkt auf der Internetplattform. Diese bietet darüber hinaus Vorlagen, um eine Präsentation für ein Unternehmen oder einen potenziellen Übernehmer/Übernehmerin (Käufer- oder Verkäuferprofil) zusammenzustellen. Alle Angebote sind über Chiffre-Nummern anonymisiert, der Kontakt zwischen den Interessenten wird über Regionalpartner vor Ort hergestellt.

Die Sondierung der gegenseitigen Hintergründe sowie die weiteren Verhandlungen bleiben dann allein den beiden Parteien überlassen.

»nexxt-change« ist eine gemeinsame Initiative des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK), des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie und der KfW Mittelstandsbank sowie den Volks- und Raiffeisenbanken und Sparkassen. Mit über 10.000 Inseraten ist »nexxt-change« die mit Abstand größte Online-Börse für Unternehmensübertragungen.

Die Industrie- und Handelskammern in Schleswig-Holstein führen zusätzlich eine interne Nachfolgedatenbank. Diese ist nicht online verfügbar. Anbieter und Interessenten werden von den zugangsberechtigten IHK-Beratern persönlich betreut.

Auskunft über die Existenzgründungs- und Nachfolgebörsen erteilen:

Industrie- und Handelskammer zu Flensburg:	Service-Center, Tel. 0461 806 806
Industrie- und Handelskammer zu Kiel:	Tanja Schiele, Tel. 0431 5194-565
Industrie- und Handelskammer zu Lübeck:	Service Center, Tel. 0451 6006-0
Handwerkskammer Flensburg:	Antje Gimm, Tel. 0461 866-232
Handwerkskammer Lübeck:	Christiane Müller, Tel. 0451 1506- 238

Weitere Informationsquellen zum Thema:

www.nexxt-change.org
www.nexxt.org
www.existenzgruenderinnen.de
www.existenzgruender.de

Franchising

= Geschäftliche Kooperation von selbstständigen Betrieben

Prominente Beispiele kennen die meisten. Für viele Gründungswillige ist Franchising oft ein idealer Mittelweg zwischen kreativer Selbstständigkeit und relativer Erfolgssicherheit der Geschäftsidee. Was genau nun ist Franchising? Vereinfacht ausgedrückt verkauft der Franchise-Geber als Vertriebs- und Dienstleistungssystem den selbstständigen Unternehmen (Franchise-Nehmern) ein erprobtes Konzept, eine Geschäftsidee bzw. das Recht, seine Waren und Dienstleistungen zu verkaufen. Er bietet entsprechendes Know-how und erlaubt dem Franchise-Nehmer oder der Franchise-Nehmerin, Name und Marke zu führen. Er koordiniert das Marketing und bietet in der Regel dafür Gewähr, dass kein anderer Franchise-Nehmer in seinem/ihrer Gebiet einen Betrieb eröffnet (Gebietsschutz).

Franchise-Nehmer zahlen hierfür dem Franchise-Geber eine einmalige Eintrittsgebühr sowie eine in der Regel am Umsatz orientierte laufende Gebühr. Rechte und Pflichten finden sich in dem abzuschließenden Franchise-Vertrag.

Franchising – Chancen und Risiken

Dass Franchising gute Erfolgchancen bieten kann, dokumentiert die steigende Zahl der Franchise-Unternehmen. Wer sich als Franchise-Nehmer selbstständig machen will, hat die Wahl zwischen rund 1.000 in Deutschland aktiven Franchise-Systemen aus den unterschiedlichsten Branchen. Gemeinsam ist ihnen, dass Sie als Gründerin oder Gründer von einer eingeführten Marke und den Erfahrungen Ihrer Vertragspartner profitieren. Einmal erdacht, erprobt und optimiert, dann 100-mal gemacht – zwischen 4.000 und 6.000 Existenzgründerinnen und -gründer setzen pro Jahr ihre berufliche Zukunft auf dieses Modell.

Und für die meisten bewährt sich diese Entscheidung. Denn nach Aussage des Deutschen Franchise-Verbandes (DFV) scheitern in den ersten Jahren deutlich weniger Franchise-Gründer als bei vergleichbaren Neugründungen ohne Franchise-System.

Allerdings halten auch nicht alle Unternehmen, was sie in ihren Werbebroschüren versprechen. Sie kassieren die Einstiegsgebühren und lassen ihre Franchise-Nehmer später weitgehend im Stich. Daher gilt es, das ausgewählte System auf Herz und Nieren zu überprüfen, bevor ein Vertrag zustande kommt.

Checkliste Franchising

Der Franchise-Geber

- Seit wann besteht das Unternehmen?
- Wie ist das Firmen-Image?
- Wie viele Partnerunternehmen gibt es?
- Wie gut und erfahren ist das Management?
- Besteht eine Mitgliedschaft im Deutschen Franchise-Verband e.V. (DFV)?
Prüfsiegel-Mitglieder des DFV müssen sich dem Ethikkodex des Verbands verpflichten. Der DFV-Ethikkodex beschreibt die Richtlinien zum fairen Umgang zwischen Franchise-Nehmer und Franchise-Geber.
- Handelt es sich um ein *geprüftes System* des Deutschen Franchise-Nehmer-Verbandes e.V. (DFNV)?
Bitte beachten Sie: Der DFNV hat nicht alle Systeme geprüft, daher können auch ungeprüfte Systeme zuverlässig und seriös arbeiten.

Das Franchise-System

- Welche Stärken haben die Produkte/Dienstleistungen (Kundennutzen)?
- Wie sind die Tragfähigkeit und die Zukunftsperspektiven des Konzeptes?
- Sind die Geschäftserwartungen für den angenommenen Standort realistisch und mit Erfahrungswerten vergleichbarer Standorte unterlegt?
- Welche Unterstützung erhalten Sie zur Betriebsgründung und später?
- Sind die Gebühren angemessen?
- Ist im Franchise-Vertrag die rechtliche und wirtschaftliche Selbstständigkeit des Franchise-Nehmers geregelt?
- Wie sind Vertragsdauer, Kündigungsmodalitäten, nachvertragliches Wettbewerbsverbot geregelt?
- Existiert ein umfangreiches „Franchise-Handbuch“ zum System?

Dies sind nur einige der wichtigsten Fragen, denen Sie unbedingt nachgehen sollten. Hilfestellungen und die Klärung wichtiger Fragen in diesem Bereich bieten insbesondere der Franchise-Nehmer-Verband, auf Franchising spezialisierte Fachanwälte und Unternehmensberatungen sowie die Industrie- und Handelskammern.

Worauf sollten Sie achten?

Eine Erfolgsgarantie gibt es nicht! Die unternehmerischen Voraussetzungen des Franchise-Nehmers sind hier genauso wichtig wie das Unternehmenskonzept und die Leistungsfähigkeit des Franchise-Gebers. Bevor Sie sich für ein bestimmtes Franchise-System entscheiden, prüfen Sie daher vorher genau, ob Sie als Franchise-Nehmer geeignet sind und Produkt, Partner und Franchise-Paket zu Ihnen passen!

Die finanzierende Hausbank verlangt bei der Beantragung von Gründungsdarlehen von Franchise-Nehmern in der Regel eine Bestätigung, dass im Franchise-Vertrag die rechtliche und wirtschaftliche Selbstständigkeit des Franchise-Nehmers geregelt ist, dass deutsches bzw. EU- oder EFTA-Recht vereinbart wird und dass kein nachvertragliches Wettbewerbsverbot oder andernfalls eine Laufzeit/Verlängerungsoption für zehn Jahre vorgesehen ist.

Informationsquellen:

Deutscher Franchise-Verband e.V. (DFV)

Tel. 030 278902-0

www.franchiseverband.com

Deutscher Franchise-Nehmer Verband e.V.

DFNV - Regionalgeschäftsstelle Hamburg/Schleswig-Holstein

www.dfnv.de

START + Franchise Messe

www.start-messe.de

Unternehmensplanung

Typsache: Bin ich ein Unternehmer bzw. eine Unternehmerin?

Sie sind noch unsicher, ob Sie eine Existenz gründen wollen? Mit dem folgenden Test können Sie überprüfen, ob Sie die richtige persönliche Einstellung haben und ob Ihre Voraussetzungen für eine erfolgreiche Gründung stimmen.

Kreuzen Sie bei jeder Frage die Antwort an, die am ehesten auf Sie zutrifft.

Ihre Ausbildung und Erfahrungen

Passt Ihre Berufsausbildung/Erfahrung zur Branche, in der Sie gründen wollen?

☐ Ja, in jedem Fall (2 P.) ☐ Nur zum Teil (1 P.) ☐ Nein (0 P.)

Besitzen Sie eine fundierte kaufmännische oder betriebswirtschaftliche Ausbildung und/oder Erfahrung?

☐ Ja, in jedem Fall (2 P.) ☐ Nur zum Teil (1 P.) ☐ Nein (0 P.)

Konnten Sie in Ihrem Berufsleben schon Führungserfahrungen sammeln inkl. der Führung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern?

☐ Ja, in jedem Fall (2 P.) ☐ Nur zum Teil (1 P.) ☐ Nein (0 P.)

In welchem Umfang konnten Sie bisher Vertriebserfahrungen sammeln?

☐ Mehrjährige Erfahrung (2 P.) ☐ Bis zu zwei Jahre (1 P.) ☐ Gering (0 P.)

Prüfen Sie, zu welchen Opfern Sie bereit sind

Sind Sie bereit, zumindest in den ersten Jahren 60 Stunden und mehr zu arbeiten?

☐ Ja, in jedem Fall (2 P.) ☐ Ja, mit Einschränkungen (1 P.) ☐ Nein (0 P.)

Ist es realisierbar, in dieser Zeit nicht immer ein regelmäßiges Einkommen zu haben?

☐ Ja, in jedem Fall (2 P.) ☐ Ja, eventuell (1 P.) ☐ Nein, ungern (0 P.)

Können Sie wenigstens für zwei Jahre auf Urlaub und Freizeit und ein uneingeschränktes Familienleben verzichten?

☐ Ja, in jedem Fall (2 P.) ☐ Ja, eventuell (1 P.) ☐ Nein (0 P.)

Prüfen Sie Ihre Fitness

Waren Sie in den letzten drei Jahren durchgängig fit und leistungsfähig?

☐ Ja (2 P.) ☐ Ich war nur gelegentlich krank (1 P.) ☐ Nein (0 P.)

Halten Sie auch Dauerstress stand? Gehen Sie notwendige Problemlösungen an?

☐ Überwiegend (2 P.) ☐ Eher ja (1 P.) ☐ Nur sehr bedingt (0 P.)

Sind Sie es gewohnt, sich selbst Ziele zu setzen und diese auch ohne Druck von Vorgesetzten zu verfolgen?

☐ Ja, sehr häufig (2 P.) ☐ Manchmal (1 P.) ☐ Nur ausnahmsweise (0 P.)

Prüfen Sie Ihre finanziellen Voraussetzungen

Haben Sie ein finanzielles Polster für Unvorhergesehenes?

☐ Ja, in jedem Fall (2 P.) ☐ Ja, mit Einschränkungen (1 P.) ☐ Nein (0 P.)

Kann Ihr Lebenspartner/Ihre Lebenspartnerin durch eigenes Einkommen

für den Lebensunterhalt sorgen?

☐ Ja, in jedem Fall (2 P.) ☐ Ja, mit Einschränkungen (1 P.) ☐ Nein (0 P.)

Prüfen Sie, was für Sie auf dem Spiel steht

Die Aufstiegschancen/Verdienstmöglichkeiten als Arbeitnehmer/in sind

☐ Weniger gut (2 P.) ☐ Durchschnittlich (1 P.) ☐ Sehr gut (0 P.)

Hat Ihr Partner/Ihre Partnerin eine positive Einstellung zu Ihrer geplanten Selbstständigkeit? Werden Sie unterstützt?

☐ Ja, in jedem Fall (2 P.) ☐ Ja, zum Teil (1 P.) ☐ Nein, eher nicht (0 P.)

☐ Ich bin Single (1 P.)

Testauswertung:

0 – 14 Punkte: Sie sollten sich noch einmal die Frage stellen, ob Sie wirklich eine unternehmerische Selbstständigkeit anstreben wollen oder ob Sie als Angestellte/r nicht doch für Sie ein geeignetes Arbeitsumfeld vorfinden.

15 – 20 Punkte: Das Ergebnis fällt für Sie nicht eindeutig aus. Es wird noch nicht deutlich genug, ob Sie besser in abhängiger Beschäftigung oder selbstständig arbeiten können. Suchen Sie nach zusätzlichen Informationen und sprechen Sie mit möglichst vielen Menschen in Ihrer Umgebung.

21 – 28 Punkte: Sie stehen emotional – aber auch von der praktischen Motivation her – voll hinter der Entscheidung, sich selbstständig zu machen. Offensichtlich bringen Sie auch persönlich und im Hinblick auf Ihre Umfeldbedingungen die entsprechenden Voraussetzungen für eine unternehmerische Selbstständigkeit mit.

(Quelle: Prof. Dr. Heinz Klandt, KfW-Stiftungslehrstuhl für Entrepreneurship, EBS Business School)

Untersuchungen zeigen, dass sich Selbstständige in der Regel durch Charaktereigenschaften wie Kreativität, Neugierde und Aufgeschlossenheit auszeichnen. Sie sind oft extrovertiert und somit kontaktfähig, gesprächig und durchsetzungsfähig.

Diese Eigenschaften sind förderlich – können sich aber auch mit der Selbstständigkeit entwickeln. Zu empfehlen ist daher eine ehrliche und kompetente Beratung, welche auf die persönlichen Schwächen aber auch Stärken aufmerksam macht.

Eine gute Möglichkeit, ein unvoreingenommenes Feedback zu bekommen, ist die Teilnahme an Gründungswettbewerben. Eine Übersicht von Gründungswettbewerben finden Sie auf Seite 77.

Bausteine eines Gründungskonzepts

Es gibt viele unterschiedliche Vorlagen für die Erstellung eines Gründungskonzeptes von verschiedenen Herausgebern. Letztlich erstellen Sie Ihr Konzept individuell, es sollte aber gewisse „Mindestinhalte“ aufweisen. Dafür schlagen wir Ihnen diese Bausteine vor:

1. Deckblatt

- Überschrift „Gründungskonzept“, „Businessplan“ oder ähnliches
- Name des zukünftigen Unternehmens und der Gründerperson/en
- vollständige Kontaktdaten

2. Inhalts- und Anlagenverzeichnis

3. Zusammenfassung

- Wer beabsichtigt was, wann, wo und mit welchen Erfolgsfaktoren zu tun?
- In kurzer und prägnanter Form werden hier die wichtigsten Inhalte Ihres Gründungskonzeptes zusammengefasst.

4. Unternehmensform

- Rechtsform (ggf. mit Begründung)
- allein oder im Team (wer, welche Anteile)
- ggf. Stammkapitalhöhe und Geschäftsführungsbefugnisse

5. Qualifikation der Gründungsperson/en

- Lebenslauf/Lebensläufe tabellarisch
- einschlägige fachliche und kaufmännische Qualifikationen darstellen.
- Branchenerfahrung, Know-how und Fähigkeiten beschreiben.
- ggf. Unternehmensorganisation / Organigramm und Verantwortlichkeiten

6. Produkt/Leistung

- angebotene Produkte/Leistungen klar und systematisch beschreiben.
- Kundennutzen/Neuigkeitsgrad der Geschäftsidee
- weitere mögliche relevante Punkte: Preise, Service, Lieferanten, Wertschöpfungskette/Arbeitsgänge ...

7. Zielkunden

- Privatpersonen, Unternehmen oder öffentliche Auftraggeber
- in einer bestimmten Region (Einzugsgebiet, Markt)
- mit bestimmten Merkmalen z. B. nach Geschlecht, Alter, Einkommen, Besonderheiten, Bedürfnissen, Branche, Größe
- Gibt es bestehende Kontakte/Auftraggeber oder Abhängigkeiten von Großkunden?

8. Markt und Wettbewerb

a) Markt

- aktuelle Situation, erwartete Entwicklung und Besonderheiten der Branche

b) Wettbewerb

- direkte und indirekte Wettbewerber benennen.
- Stärken/Schwächen der Wettbewerber mit Zahlen und Fakten (Preise, Service, Qualität ...)
- Abgrenzung zu den Wettbewerbern

9. Marketing/Vertrieb

- Wie sollen die Zielkunden erreicht werden und die Produkte/Leistungen bekannt gemacht werden?
- Vertriebskonzept (nach Zielgruppen, Absatzwegen, Marketingstrategie, Zeitplan und Kosten)
- konkrete Marketingaktivitäten (z. B. Eröffnungswerbung, Anzeigen, Internet, Flyer) mit Kosten beschreiben.

Die Kosten finden sich im Liquiditäts- und Rentabilitätsplan wieder und können mitentscheidend für die Begründung der Planumsätze sein.

10. Standort

- Kauf- oder Mietobjekt, Miethöhe und Vertragsdauer bei Miete, Wertgutachten bei Kauf
- Art und Größe der Räumlichkeiten
- Standortvorteile: Lage, Umfeld, Parkplätze, Anbindung, Öffnungszeiten, Erreichbarkeit

11. Begründung der geplanten Umsatzzahlen

- Planumsätze ausführlich und nachvollziehbar begründen.
Beispiel: angenommene Kundenzahl pro Tag mal Durchschnittsumsatz; Begründung der getroffenen Annahmen über Belegungszahl, Auslastungsgrad, bestehende Kontakte/Auftraggeber und Marketingaktivitäten
- Risiken und Planungsalternativen beschreiben.
- Kapazitätsgrenzen berücksichtigen.
- bei Betriebsübernahmen/Beteiligungen an bisherige Bilanz- bzw. Umsatzzahlen anknüpfen.

>>

12. Die 3-Jahresplanung

a) Liquiditätsplan

- Monatlich werden Ein- und Auszahlungen so gegenübergestellt, wie sie in Höhe und Zeitpunkt voraussichtlich fließen werden.
- Besonders den Liquiditätsbedarf in der Anlaufphase und bei saisonalen Umsatzschwankungen berücksichtigen.
- Der Betriebsmittelbedarf wird als höchste kumulierte Unterdeckung im Liquiditätsplan ermittelt.
- Liquiditätsplan für mindestens 24 Monate erstellen.

b) Rentabilitätsplan

- Rentabilitätsplan jahresweise für drei Jahre erstellen.
- Er soll Aufschluss über die Ertragskraft und Kapitaldienstfähigkeit des Unternehmens geben.

13. Kapitalbedarf und Finanzierung

a) Kapitalbedarf

- Der Kapitalbedarf setzt sich aus den Investitionskosten und dem Betriebsmittelbedarf zusammen.
- Bei Übernahmen sollte der Kaufpreis plausibilisiert werden.

b) Finanzierung

- Die Finanzierung kann sich aus Eigenmitteln und/oder Fremdkapital zusammensetzen.
- Weitere Finanzierungsbausteine können öffentliche Zuschüsse, Beteiligungskapital, Bürgschaften, Leasing und Factoring sein. Hier können auch mögliche Sicherheiten aufgeführt werden.

14. Weitere wichtige Aspekte (je nach Vorhaben)

- Mitarbeiter/Personal (Anzahl, Qualifikation, Bezahlung, Planung)
- Vorschriften, Patente, Genehmigungen, Betriebserlaubnisse, Zulassungen, Auflagen
- Bei Betriebsübernahmen/-beteiligungen: Informationen über das Unternehmen, Historie, wirtschaftliche Lage, Übergabeanlass, Kaufpreisbegründung
- Bei speziellen Vorhaben auch auf zusätzliche Schwerpunkte eingehen, so beispielsweise bei Franchise-Konzepten, innovativen Vorhaben, Pilotprojekten oder Auslandsvorhaben.

Das schriftliche Gründungskonzept

Ihre Geschäftsidee ist gefunden und gereift. Jetzt geht es darum, alles in einem schriftlichen Gründungskonzept niederzuschreiben. Sie sollten das Konzept möglichst weitgehend selbst erarbeiten. Auch wenn Sie eine Unternehmensberatung einschalten, geben Sie Ziele und Inhalte vor, und das Konzept muss am Ende durch Sie „abgenommen“ werden. Schließlich geht es um Ihre Vorstellung und nicht zuletzt um Ihre Existenz.

Das Schreiben des Konzeptes bringt Sie selbst dazu, alle entscheidenden Punkte zu durchdenken und kritisch zu hinterfragen. Sie erarbeiten Ziele, Strategien und Maßnahmen und stoßen vielleicht auf Aspekte, die Sie bisher noch nicht bedacht haben. Beim Erstellen des Gründungskonzeptes werden Sie erfahren, dass es fortlaufend immer weiter präzisiert und aktualisiert wird und auch nach der Gründung als Steuerungsinstrument für Soll-Ist-Vergleiche oder als Richtschnur für die tägliche Arbeit genutzt werden kann.

Außerdem dient das Gründungskonzept dazu, Geldgeber – Kreditinstitute, Beteiligungsgeber oder private Darlehensgeber – von Ihrem Vorhaben zu überzeugen. Das Gründungskonzept ist somit aus Ihrer Sicht eine „Bewerbungsunterlage“ und aus Sicht der Geldgeber eine „Entscheidungsgrundlage“, ob Sie den beantragten Kredit erhalten oder nicht. Nur wenn diese davon ausgehen, dass sich Ihr Vorhaben auch trägt und sie Ihr Geld zurückbekommen, fällt die Kreditentscheidung positiv aus.

Ihr Gründungskonzept sollte sich daher auf den Empfängerhorizont einstellen. In der Regel lesen ihn Entscheidungsträger mit kaufmännischem Erfahrungshintergrund. Er muss daher auch für Personen, die keine fachlichen und technischen Experten sind, leicht verständlich sein. Eine gute Gliederung und vollständige, strukturierte Darstellung der Inhalte erleichtern das Lesen und Verstehen. Wer Ihre Darstellungen wegen Unvollständigkeit, wegen zu vieler Fachausdrücke, großer Gedankensprünge, Widersprüchlichkeiten oder mangelnder Nachvollziehbarkeit nicht versteht, wird Ihnen kein Geld geben.

Erstellen Sie Ihr Gründungskonzept für einen dreijährigen Planungszeitraum. Es sollte etwa 15 bis 30 Seiten umfassen. Zu knappe Ausführungen können dazu führen, dass zu viele Aspekte offen bleiben und Fragen aufgeworfen werden. Andererseits will kein Geldgeber ganze Aktenordner durchlesen. Bleiben Sie sachlich und realistisch: Zu überschwängliche Ausführungen wirken wie ein Werbetext und sind unglaubwürdig. Damit das Konzept flüssig lesbar bleibt, können Sie bestimmte Inhalte nur kurz im Text erwähnen und für komplizierte oder umfangreichere Erläuterungen auf den Anhang verweisen. Oft sagt ein Bild

mehr als tausend Worte: Auch Fotografien, Lagepläne und Zeichnungen können aufgenommen werden und sehr überzeugend wirken.

Wenn mehrere Personen an der Erstellung des Konzeptes beteiligt sind, sollte eine Person die Endredaktion führen und die Darstellungen und Umfänge angleichen, damit das Konzept wie aus einem Guss wirkt.

Und noch ein Tipp: Testen Sie Ihr Gründungskonzept, indem Sie es Bekannten, Freunden oder auch Fachleuten vorlegen und mit ihnen diskutieren. Was wird nicht verstanden oder fehlt, wo sind Schwächen, was ist verbesserungsfähig? Setzen Sie bei Bedarf auch Programme oder Personen für Rechtschreib- oder Grammatikkorrekturen ein.

Die nachfolgenden Bausteine des Gründungskonzeptes haben sich bewährt. Inhaltlich sollten diese Punkte enthalten sein, aber für jedes einzelne Vorhaben können Sie individuelle Schwerpunkte setzen:

1. Deckblatt

Ein Deckblatt prägt den ersten Eindruck des Gründungskonzeptes wie eine Visitenkarte. Es enthält einen Begriff wie „Gründungskonzept, Businessplan, Geschäftsplan, Übernahme- oder Franchise-Konzept“ und die Namen des zukünftigen Unternehmens sowie der Gründerperson/en. Auch ein schon vorhandenes Logo kann erscheinen.

Hilfreich ist die Angabe Ihrer vollständigen Kontaktdaten auf einen Blick (beispielsweise in der Fußzeile): Anschrift, Telefonnummern für Festnetz und Mobiltelefon, E-Mail-Adresse, falls vorhanden auch Internetadresse. Ein Datum wie z. B. „Stand TT.MM.JJ“ ist vorteilhaft.

2. Inhalts- und Anlagenverzeichnis

Mit einem Inhaltsverzeichnis, idealerweise mit Seitenangabe, können wesentliche Punkte schneller gefunden werden. Ein Anlagenverzeichnis kann dem Leser helfen, besonders bei umfangreicheren Anlagen den Durchblick zu behalten.

3. Zusammenfassung

Die Zusammenfassung gibt einen schnellen Überblick über die wichtigsten Punkte des Gründungskonzeptes und soll bei den Geldgebern Interesse an Ihrem Vorhaben wecken. In kurzer und prägnanter Form sollte die Zusammenfassung auf maximal 1–2 Seiten über folgende Fragen Auskunft geben:

Welche Geschäftsidee soll wann, durch wen und an welchem Standort umgesetzt werden? Welche Produkte/Leistungen bieten Sie welcher Zielgruppe an und was sind die Kundennutzen/Erfolgsfaktoren dabei? Auch die wichtigsten Angaben über die Qualifikation und das notwendige Know-how der Gründerperson/en

gehören hier her. Damit Geldgeber Ihr Gründungskonzept beim Lesen von Anfang an besser einschätzen können, ist es für sie wichtig zu wissen, in welcher finanziellen Größenordnung (Kapitalbedarf, Eigenkapital) sich Ihr Vorhaben bewegt.

Schreiben Sie die Zusammenfassung am besten zuletzt, nachdem Sie das gesamte Gründungskonzept fertiggestellt haben. Dann können Sie die Inhalte knapper und präziser formulieren. Dabei gilt immer: Das Wichtigste zuerst!

4. Unternehmensform

Hier sollte dargestellt werden, in welcher Rechtsform das Unternehmen geführt werden soll und was die ausschlaggebenden Gründe für die gewählte Rechtsform sind. Bei einem Team von Gründerinnen und Gründern sind die jeweiligen Geschäftsanteile anzugeben.

Je nach Rechtsform, Größe und Art des Unternehmens können hier auch Angaben über die Höhe des Stammkapitals, Geschäftsführungsbefugnisse, Verantwortlichkeiten, Organisationsstrukturen und Beteiligungen an anderen Unternehmen stehen. Falls vorhanden fügen Sie Gesellschaftsverträge in Kopie oder im Entwurf im Anhang bei.

5. Qualifikation der Gründungsperson/en

Stellen Sie die fachliche und kaufmännische Qualifikation der Gründungsperson/en dar. Auf jeden Fall wird für jede Person ein tabellarischer Lebenslauf (an dieser Stelle oder im Anhang) erwartet. Falls der Lebenslauf nicht die notwendigen einschlägigen Qualifikationen vorweist, sollte man diese zusätzlich ausführlich begründen. Die Qualifikation kann nämlich auch aus Branchenerfahrung, praktischen Tätigkeiten, besonderen Kenntnissen und Fähigkeiten abgeleitet werden.

Die Qualifikation der Gründungsperson/en ist personenbezogen darzustellen. Die Qualifikation von mithelfenden Familienangehörigen, Angestellten oder Beratern kann ergänzend mit einbezogen werden, ersetzt aber nicht Ihre persönliche Qualifikation. Bei einer gemeinschaftlichen Gründung muss nicht jede Person für alles qualifiziert sein, sondern hier sollten sich die Fähigkeiten möglichst ergänzen. Da Defizite in der Qualifikation eine häufige Ursache des Scheiterns sind, ist es für Sie selbst und auch für die Geldgeber wichtig, dieses Risiko zu vermeiden. Zudem ist die fachliche und kaufmännische Qualifikation in vielen Förderprogrammen explizit als Voraussetzung für eine Darlehensgewährung aufgeführt. Andererseits ist sogar eine besondere Qualifikation häufig der Ausgangspunkt für eine Geschäftsidee.

Je nach Bedarf könnte man hier auch noch auf charakteristische Persönlichkeitsmerkmale, die eigene Motivation für die Selbstständigkeit, Informationen über die Gesundheit und familiäre Unterstützung (Einkommen des Partners, Fragen der Kinderbetreuung) eingehen.

Insbesondere wenn Sie im Team gründen, ist es wichtig, dass Sie die Unternehmensorganisation und die Verantwortlichkeiten im Unternehmen darstellen. Dies kann auch erforderlich sein, wenn Sie zwar allein gründen, Ihr Unternehmenserfolg aber auch von der idealen Personalbesetzung bestimmter „Schlüsselpositionen“ abhängig ist.

Sollte es für Sie einen negativen Schufa-Eintrag geben, werden Kreditinstitute einer Kreditgewährung in der Regel negativ gegenüberstehen. Die kurzfristige Erledigung solcher Einträge ist daher sehr wichtig. Beschreiben Sie am besten gesondert, wie es dazu gekommen ist. Denn wenn daraus unsoliden Verhalten abzuleiten ist, ist dies für finanzierende Banken anders zu bewerten als bei einem schuldlosen „Hineinschliddern“. Prüfen Sie auch, ob die Einträge in Ihrer Schufa-Auskunft korrekt sind.

Stellen Sie dar, warum gerade Sie die perfekte Besetzung für die Umsetzung der Geschäftsidee sind!

6. Produkt/Dienstleistung

Beschreiben Sie hier in gut strukturierter Form Ihr vollständiges Produkt- und Leistungsspektrum, das Sie Ihren Kunden anbieten wollen.

- Was ist der jeweilige Kundennutzen, das Alleinstellungsmerkmal oder der Neuigkeitsgrad?
- Welchen unterschiedlichen Stellenwert haben Ihre Produkte/Leistungen (z. B. nach Umsatzanteil, Deckungsbeitrag oder qualitativer Bedeutung)?
- Gibt es Schutzrechte, Zulassungsvoraussetzungen oder Formalitäten zu beachten?
- Welche Preise, Lieferanten, Hersteller, Kooperationspartner, Serviceleistungen, Abhängigkeiten gibt es?
- Wie können die Produkte/Leistungen weiterentwickelt werden?
- Wie verläuft die Wertschöpfungskette, z. B. Beschaffung, Fertigung, Vertrieb?

Dies sind einige Beispiele von Informationen, die Ihre Geldgeber interessieren könnten. Nicht jeder Punkt ist für jedes Vorhaben gleich wichtig. Für spezielle Vorhaben (z. B. Innovation) gelten darüber hinaus noch weitere relevante Angaben.

7. Zielkunden

Beschreiben Sie Ihre bestehenden und potenziellen Zielkunden, also die Hauptabnehmer Ihrer Produkte und Leistungen. Bilden Sie dabei einzelne Kundensegmente hinsichtlich bestimmter Kriterien (z. B. Privat- oder Geschäftskunden, Alter, Geschlecht, Einkommen, Branche).

Je besser Sie Ihre Kunden und deren Bedürfnisse kennen, desto besser können Sie diese erreichen.

Sie können auch eine Kundenbefragung oder -beobachtung machen. Seien Sie kreativ und kommen Sie mit möglichen Kunden, Lieferanten sowie Fachleuten ins Gespräch. So können Sie die kaufentscheidenden Faktoren erfahren und sich darauf einstellen. Dabei kann es sich z. B. um Produkteigenschaften, Preise, Vertriebswege, Werbung, Image, Serviceleistungen, Standort, personenbezogene Faktoren und vieles andere handeln. Zu wissen, wie ein typischer Kaufentscheidungsprozess aussieht und wer die Kaufentscheidung trifft, ist ebenfalls wichtig. Falls es wenige Großkunden gibt, besteht die Gefahr der Abhängigkeit.

Letztlich sollte die Frage beantwortet werden, warum die Kunden bei Ihnen kaufen werden.

8. Markt und Wettbewerb

a) Markt

Die aktuelle Situation und erwartete Entwicklung der Branche/des Marktes ist deswegen interessant, weil es bei steigender Nachfrage leichter ist als in einem schrumpfenden Markt, ein ausreichend großes Stück vom „Umsatzkuchen“ abzubeckommen. Wie ist der relevante Markt zu beschreiben? Gibt es aktuelle Statistiken oder Analysen, Wachstumsraten, Trends, Markteintrittsbarrieren, zu beachtende Auflagen und Bestimmungen oder Gesetzesänderungen (teilweise erhältlich über Branchendienste, Fachverbände, Kammern, Online-Recherchen)?

Nicht für jeden Markt sind Informationen erhältlich oder aussagekräftig und für jedes Vorhaben ist zu entscheiden, wie aussagekräftig diese Angaben sind.

b) Wettbewerb

Schwierig und wichtig ist die Frage, ob Ihre Produkte oder Dienstleistungen vor dem Hintergrund der Wettbewerbssituation bestehen können. Letztlich ist ein eindeutiger Kundennutzen gegenüber den Alternativmöglichkeiten der Kunden dafür entscheidend, ob Sie tatsächlich ausreichend Umsätze erzielen können. Wo eine Kosten-Nutzen-Betrachtung nicht klar zu Ihren Gunsten ausfällt, weil eine neue Lösung kaum besser ist als die alte oder weil andere Wettbewerber stärker sind und zufriedene Kunden haben, haben Sie geringe Chancen. Warum sollten die Kunden dann zu Ihnen wechseln? Dort, wo die anderen Wettbewerber dieselben oder ähnliche Leistungen z. B. technisch überholt, weiter von den Kunden entfernt, mit schlechterem Service, teurer oder nur in Teilen anbieten, liegt Ihre Chance.

Kennen Sie Ihre Wettbewerber persönlich? Oder sind es sehr viele, die sich im gleichen Absatzgebiet „tummeln“, sich zahlreich im Internet oder den Telefonbuchseiten Ihrer Region präsentieren? Selbst dann ist die Wettbewerbssituation

als solche zu beschreiben und Ihre Absatzchancen für Ihr Angebot ausdrücklich zu begründen. Sind es überschaubare oder wenige Wettbewerber, dann können sie namentlich benannt, verglichen und bewertet werden. Für eine gute Darstellung der eigenen Stärken und Schwächen und die der wichtigsten Wettbewerber können Sie eine Tabelle erstellen, in der die Profile in der Übersicht dargestellt und bewertet werden. Dabei können verschiedene Kriterien relevant sein (siehe die „kaufentscheidenden Faktoren“ unter Zielkunden).

9. Marketing/Vertrieb

Der beste Kundennutzen nützt nichts, wenn die potenziellen Kundinnen und Kunden davon nichts erfahren. Deshalb hängen Ihre Umsätze auch davon ab, welche Markteintrittsstrategie Sie planen (möglichst mit Zeitplan).

Es muss klar werden, wie Sie Ihre Kunden erreichen und halten wollen, wie Ihr Vertriebskonzept aussieht (Zielgruppen, Vertriebswege, Preise im Vergleich, Rabattaktionen, Zahlungsziele usw.) und welche konkreten Maßnahmen Sie planen. Marketing ist deshalb mehr als Werbung.

Die – oft zu knapp angesetzten – Kosten finden sich im Liquiditäts- und Rentabilitätsplan wieder und sind mitentscheidend für die Begründung der Planumsätze.

10. Standort

Es gibt Vorhaben, für die der Standort unerheblich ist, z. B. im Versandhandel. Es spricht auch nichts dagegen, vorerst von „zu Hause“ anzufangen und dieses dann auch so zu begründen und zu beschreiben.

Sobald es jedoch einen physischen Standort des Unternehmens gibt, reicht die postalische Adresse nicht aus. Vorteilhaft ist die Hervorhebung der Standortvorteile (Erreichbarkeit, Lage, Umfeld, Parkplätze usw.). Auch die Beschreibung der Art und Größe der Räumlichkeiten kann von Bedeutung sein. Bei der Anmietung von Räumen/Objekten sind die Miethöhe und -dauer anzugeben, bei Kauf eines Betriebsobjektes ist i.d.R. ein Wertgutachten vorzulegen.

Auch Informationen zu den Öffnungszeiten sind wichtig.

11. Begründung der geplanten Umsätze

Stehen den sicheren Kosten, die in Ihrem Unternehmen anfallen, auch ausreichende Einnahmen gegenüber? Dies ist die entscheidende Frage, auf die Sie sich selbst und Ihren Geldgebern eine Antwort geben müssen. Begründen Sie die in der Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung angenommenen Planumsätze daher nachvollziehbar und ausführlich. Das gilt auch, wenn Sie bei einer (Teil-) Übernahme an bestehende Umsätze anknüpfen können. Zum Beispiel könnte der Umsatz durch die Anzahl der Kunden pro Tag mal Durchschnittsumsatz pro Kunde

angenommen werden. Dabei sind Annahmen über beispielsweise Kundenanzahl, Belegungszahl oder Auslastungsgrad ebenfalls zu begründen. Die Begründung kann in den Marketingaktivitäten, den Wettbewerbsverhältnissen, bestehenden Kontakten/Auftraggebern, dem Kundennutzen usw. liegen. Für eine vorsichtige Planung können Sie auch zusätzlich einen erkennbaren Abschlag einplanen oder Produkte mit geringem Anteil am Gesamtumsatz nicht mit berechnen und so als Puffer ansehen. Besonders in der Anlaufphase werden die Umsätze häufig zu hoch oder zu früh geplant und können dann von den Geldgebern nicht nachvollzogen werden. Planen Sie insgesamt vorsichtig bis realistisch und erläutern Sie Ihre Annahmen und Puffer. Das ist besser als verschiedene Szenarien darzustellen, zumal die Geldgeber dann vorrangig doch auf den „worst case“ schauen.

12. Die 3-Jahresplanung

a) Liquiditätsplan

Im Liquiditätsplan werden die Ein- und Auszahlungen monatlich nach Höhe und Zeitpunkt in einer Tabelle erfasst. Einige Geldströme sind einmalig, andere monatlich oder vierteljährlich gleich und wieder andere sind saisonal unterschiedlich.

Die Umsatzeinzahlungen erscheinen im Liquiditätsplan in dem Monat, in dem der Zahlungseingang erfolgt. Das kann direkt bei Verkauf oder Leistungserstellung oder auch Monate später sein, je nach Zahlungsgepflogenheiten und -moral Ihrer Kunden. Für eine vorsichtige Planung werden die Einzahlungen eher niedriger und etwas später und Auszahlungen eher aufgerundet und frühzeitig angenommen. Schätzen Sie insbesondere die Anlaufzeit Ihres Unternehmens, in der oft noch keine oder geringe Einnahmen fließen, nicht zu kurz. Die Privatentnahmen/Geschäftsführungsgehälter sollten hoch genug sein, um Ihnen eine tragfähige Vollexistenz zu sichern, aber nicht höher, als die Ertragskraft Ihres Unternehmens es zulässt.

Wenn Sie beim Liquiditätsplan neben den Soll-Zahlen eine Spalte mit den Ist-Zahlen aufnehmen und laufend eintragen, haben Sie ein erstes Controlling-Instrument für Ihr Unternehmen.

b) Rentabilitätsplan

Im Gegensatz zum monatlich erstellten Liquiditätsplan wird der Rentabilitätsplan jahresweise erstellt. Er liefert einen Überblick über den zukünftigen Erfolg Ihrer Geschäftstätigkeit. Die Differenz aller Erträge und Aufwendungen eines Geschäftsjahres ist der Jahresüberschuss bzw. -fehlbetrag und zeigt an, wie viel am Ende eines Jahres „unter dem Strich“ übrig bleibt. Somit gibt der Rentabilitätsplan auch Aufschluss über die Kapitaldienstfähigkeit, d.h. darüber, ob das Unternehmen die künftigen Zins- und Tilgungszahlungen nach Abzug aller Kosten und Entnahmen leisten kann.

13. Kapitalbedarf und Finanzierung

a) Kapitalbedarf

Wie viel Geld Sie für Ihre Existenzgründung benötigen, können Sie mit Hilfe des Musters auf der nächsten Seite herleiten. Der Kapitalbedarf setzt sich zusammen aus Investitionskosten und dem Betriebsmittelbedarf (auch Liquiditätsbedarf genannt). In den Investitionsplan gehen alle Güter ein, die Sie anschaffen wollen, um sie für Ihr Unternehmen zu nutzen. Die Summe dieser (aktivierungsfähigen) Anschaffungen ist die Investitionssumme.

Den Betriebsmittelbedarf ermitteln Sie aus dem Liquiditätsplan. Hier finden sich alle Kosten wieder, die anfallen aber nicht den Investitionskosten zuzurechnen sind. In der letzten Zeile des Liquiditätsplans finden Sie die höchste kumulierte Unterdeckung („den höchsten aufgelaufenen Minussaldo auf dem gedachten Geschäftskonto“). Dieser Betrag entspricht der Höhe Ihres Betriebsmittelbedarfs und ergibt zusammen mit der Investitionssumme Ihren gesamten Kapitalbedarf.

b) Finanzierung

In einem Finanzierungsplan stellen Sie dar, wie Ihr Kapitalbedarf über Eigen- und/oder Fremdkapital gedeckt werden kann. Da es dafür verschiedene Möglichkeiten gibt, lassen Sie sich vorher über Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten beraten und entscheiden sich dann für eine Variante. Die Bank/Sparkasse wird aufgrund Ihres Gründungskonzeptes entscheiden, ob sie Ihr Vorhaben grundsätzlich mitfinanziert. Dann stellt sich die Frage, wie der konkrete Finanzierungsplan aussehen wird, d. h. aus welchen Mitteln und Programmen Kredite zur Verfügung gestellt werden sollen und in welcher Höhe Eigenmittel und Sicherheiten eingebracht werden müssen. Dies ist im Einzelfall zu besprechen und zu verhandeln.

Zu den Eigenmitteln zählen neben Bargeld auch Sacheinlagen, aktivierte Eigenleistungen sowie langfristige unbesicherte Privatdarlehen. Fremdkapital sind in erster Linie Bankdarlehen (inkl. Kontokorrentlinien) oder Förderdarlehen, die i. d. R. banküblich besichert werden müssen. Sollte die Möglichkeit der Kreditsicherung aus dem Privatvermögen oder den angeschafften Gütern nicht ausreichen, kommt z. B. eine Bürgschaft durch die Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein in Betracht. Weitere Finanzierungsbausteine können auch öffentliche Zuschüsse, Beteiligungskapital, Verkäuferdarlehen, Leasing und Factoring sein.

Lassen Sie sich am besten individuell und unentgeltlich über die Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten von den Förderlotsen der IB.SH beraten.

14. Weitere wichtige Aspekte (je nach Vorhaben)

Kein Gründungskonzept ist wie das andere. Je nach Unternehmen und Situation können unterschiedliche zusätzliche Faktoren relevant sein und sollten entsprechend erläutert werden.

Kapitalbedarfsplan

(netto bei Vorsteuerabzugsberechtigung, sonst brutto)

	Euro (netto/brutto)
I. Investitionen	
Kaufpreis (Übernahme oder Beteiligung)	_____
Grundstück/Gebäude inkl. Außenanlagen und Nebenkosten	_____
Umbau-/Renovierungskosten	_____
Maschinen, Einrichtungen, Fahrzeuge	_____
Erstes Waren-/Materiallager	_____
Leasinganzahlung	_____
Einmalige Lizenz- oder Franchise-Gebühr	_____
Sacheinlagen/aktivierte Eigenleistungen	_____
Sonstiges	_____
Investitionssumme	_____
II. Betriebsmittelbedarf	
(höchste kumulierte Unterdeckung lt. Liquiditätsplan)	_____
I. + II. Gesamter Kapitalbedarf	_____
Finanzierung	
Eigenmittel	_____
Fremdkapital	_____
Gesamte Finanzierungssumme	_____

Alle Tabellen können Sie sich als Datei unter www.ib-sh.de/foerderlotse herunterladen.

Rentabilitätsplan

Beispiel für einen Dienstleister rund um Haus & Garten

Beträge in T€ (ohne MwSt.), gerundet

	1. Geschäftsjahr		2. Geschäftsjahr		3. Geschäftsjahr	
	T€	%	T€	%	T€	%
Umsatzerlöse	90,0	100,0	120,0	100,0	125,0	100,0
- Wareneinsatz	9,0	10,0	12,0	10,0	12,5	10,0
= Rohertrag	81,0	90,0	108,0	90,0	112,5	90,0
- Personalkosten	24,0	26,7	32,7	27,3	33,9	27,1
- Raumkosten gesamt	8,4	9,3	9,2	7,7	9,9	7,9
- Versicherungen	1,7	1,9	1,7	1,4	1,8	1,4
- Fahrzeugkosten	5,2	5,8	5,5	4,6	5,7	4,6
- Werbung/Vertrieb	10,5	11,7	6,0	5,0	6,0	4,8
- Abschreibungen	6,1	6,8	6,1	5,1	6,1	4,9
- Sonstige Aufwendungen	5,8	6,4	6,0	5,0	6,3	5,0
Summe Aufwendungen	61,7	68,6	67,2	56,0	69,7	55,8
= Betriebsergebnis	19,3	21,4	40,8	34,0	42,8	34,2
- Zinsen	3,8	4,2	3,8	3,2	3,5	2,8
= Überschuss/Defizit	15,5	17,2	37,0	30,8	39,3	31,4
+ Abschreibungen	6,1	6,8	6,1	5,1	6,1	4,9
= Cash Flow	21,6	24,0	43,1	35,9	45,4	36,3

Alle Tabellen können Sie sich als Datei unter www.ib-sh.de/foerderlotse herunterladen.

Erläuterungen zum nebenstehenden Liquiditätsplan:

* Die MwSt. beträgt i. d. R. 19 %, aber z. B. in der Beherbergung oder im Bücherhandel 7 %.

Die Berechnung der MwSt. muss entsprechend angepasst werden.

** ohne Sacheinlagen/aktivierte Eigenleistungen

Den Betriebsmittelbedarf, der zusätzlich zu den Investitionen (hier netto 20.000 €) zu finanzieren ist, ersehen Sie aus der höchsten kumulierten Unterdeckung von hier 14.700 €.

In der Beispiel-Berechnung sind die Zins- und Tilgungszahlungen für den Betriebsmittelbedarf noch nicht enthalten. Deshalb sollten in dem (i. d. R. um max. 5.000 €) aufgerundeten Betriebsmittelbedarf die zusätzlichen Zins- und Tilgungsleistungen enthalten sein.

Unter www.ib-sh.de/foerderlotse der IB.SH ist für Vorhaben ohne Vorsteuerabzugsberechtigung ein zweites Liquiditätsplan-Schema herunterladbar.

Liquiditätsplan Beispiel

(Angaben in T€, gerundet)	Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Gesamt
Liquide Mittel	Soll	Ist	Soll	Ist	Soll	Ist	Soll	Ist	Soll	Ist	Soll	Ist	Soll
Kasse/Bank	0,0	-13,7	-13,8	-14,7	-10,8	-5,0	-0,7	1,2	2,3	0,3	0,8	-1,4	
Einzahlungen													
Umsatz (brutto)	0,5	1,5	4,5	9,2	13,2	14,7	16,0	16,6	12,3	9,3	5,1	4,7	107,1
davon erhaltene MwSt.*	0,1	0,2	0,7	1,5	2,1	2,3	2,6	2,6	2,0	1,5	0,8	0,8	17,2
Darlehensauszahlung (für Nettoinvestitionen)	20,0												20,0
Eigenkapitaleinzahlung **	0,0												
ggf. sonstige Einzahlungen (z.B. AA-Gründungszuschuss)													
Summe der Einzahlungen	20,5	1,5	4,5	9,2	13,2	14,7	16,0	16,6	12,3	9,3	5,1	4,7	127,6
Auszahlungen (brutto)													
Investitionen/Waren**	23,8												23,8
davon gezahlte MwSt.	3,8												3,8
Personalkosten inkl. Lohnnebenkosten													24,0
Lfd. Wareneinkauf			0,6	0,0	0,8	1,0	2,2	3,4	1,5	0,7	1,5	1,2	10,7
Raumkosten inkl. Nebenkosten	2,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	10,5
Versicherungen (betrieblich)	0,4			0,4			0,4			0,4			1,6
Fahrzeugkosten	0,4	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,8	0,7	0,5	0,4	0,3	0,1	6,2
Werbung/Vertrieb	3,8	2,9	0,7	0,8	0,8	0,8	0,4	0,4	0,5	0,3	0,3	0,8	12,5
Steuern/Beträge	0,5		0,8		0,8		0,8		0,8		0,8		4,5
Zinsen	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	2,4
Tilgungen													
Privatentnahmen	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,2	25,3
Sonstige Kosten	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	2,4
gezahlte MwSt. für lfd. Kosten	1,1	0,7	0,4	0,4	0,5	0,6	0,7	0,9	0,5	0,3	0,2	0,5	6,8
Summe der Auszahlungen	34,2	6,5	5,8	5,0	6,3	8,8	12,3	13,7	12,5	7,3	6,1	5,4	123,9
MwSt. Erstattung/-Zahlst		4,9	0,4	-0,3	-1,1	-1,6	-1,8	-1,9	-1,8	-1,4	-1,2	-0,6	-6,4
Über-/Unterdeckung / Monat	-13,7	-0,1	-0,9	3,9	5,8	4,3	1,9	1,0	-2,0	0,6	-2,2	-1,3	
Über-/Unterdeckung / kum.	-13,7	-13,8	-14,7	-10,8	-5,0	-0,7	1,2	2,3	0,3	0,8	-1,4	-2,7	

Das Bankgespräch

Das Wort Kredit bedeutet allgemein Glaube, Vertrauen
(lat.: credere = (ver-)trauen, glauben).

Sie möchten Ihr Kreditinstitut von Ihrem Vorhaben und damit Ihrer Geschäftsidee überzeugen. Bereiten Sie das Bankgespräch sorgfältig vor. Die folgenden Hinweise können Ihnen dabei helfen:

Vor dem Gespräch:

- Stellen Sie vollständige Unterlagen wie Konzept, Lebenslauf, Vertragsentwürfe, ggf. Kostenvoranschläge, aktuelle Schufa-Auskunft, Selbstauskunft zusammen.
- Informieren Sie sich über öffentliche Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten.
- Bereiten Sie sich auf Fragen des Bankberaters bzw. der Bankberaterin vor: Hierzu gehören Fragen zum Eigenkapital, zu Sicherheiten, zur Branchenentwicklung oder zu Wettbewerbsverhältnissen.
- Vereinbaren Sie rechtzeitig einen Gesprächstermin – beachten Sie dabei die Bearbeitungszeiten.
- Reichen Sie Ihre Unterlagen einige Tage vor dem Gespräch bei dem Kreditinstitut ein.
- Wenn Sie eine Begleitperson in das Finanzierungsgespräch mitnehmen, klären Sie vorab die Rollenverteilung.

Während des Gesprächs:

- Stellen Sie sich auf Ihren Gesprächspartner ein. Er kennt im Zweifel Ihre Branche nicht.
- Bleiben Sie bei kritischen Einwänden ruhig und versuchen Sie, diese zu entkräften.
- Erbitten Sie ruhig ein Feedback am Ende des Gesprächs.

Nach dem Gespräch:

- Halten Sie getroffene Vereinbarungen und Termine ein.
- Reichen Sie zusätzlich erbetene Unterlagen zeitnah ein.
- Falls ihre Bank „nein“ sagt: Erfragen Sie die Gründe und lassen Sie Ihr Konzept noch einmal von einer neutralen Stelle wie den Kammern oder den IB.SH Förderlotsen prüfen.

Weitere Hilfestellungen

Businessplanung online

Sie erstellen Ihren Businessplan lieber online? Die IHK Schleswig-Holstein bietet unter www.ihk-mentor.de eine innovative internetbasierte Lösung zur Optimierung der Beratung für Gründungsinteressierte an. Mit „IHK-Mentor“ können Sie alle Schritte von der Geschäftsidee über die Marketing- und Standortplanung bis hin zur Umsatzvorausschau und Gesamtfinanzierung planen. Ein umfassendes Informationsportal stellt Ihnen darüber hinaus notwendiges Gründungswissen bereit.

Im Mittelpunkt von „IHK-Mentor“ steht der sogenannte „Gründungsdialog“, mit dem Sie alle notwendigen Planungen interaktiv erarbeiten können. Ob Einzelhändler in Lübeck, Finanzdienstleister aus dem Kreis Plön oder Gastronom auf Sylt: Der gesamte Planungsprozess wird in leicht nachvollziehbare und erlebbare Teilschritte zerlegt. Dabei werden Besonderheiten der angestrebten Branche – zurzeit stehen sieben Kernbranchen zur Auswahl – und des gewählten Standortes berücksichtigt. So können im „Gründungsdialog“ durch den Abgleich mit Kennzahlen zu regionaler Kaufkraft und branchenspezifischen Betriebsvergleichszahlen schon frühzeitig mögliche Schwachstellen analysiert und korrigiert werden. Auch auf manch andere bestehende Unstimmigkeit oder zu beachtende Fallstricke während der Gründung weisen zahlreiche Tipps und „Mentor-Checks“ hin, um so eine nachvollziehbare und damit erfolgreichere Planung zu erreichen.

Der auf diese Weise erstellte, passwortgeschützte Businessplan kann bereits im Vorfeld eines persönlichen Gespräches online per Mausklick den Gründungsberatern der IHK, der Investitionsbank Schleswig-Holstein, der Bürgschaftsbank oder einer der am System teilnehmenden Wirtschaftsförderungsgesellschaften des Landes Schleswig-Holstein zur Verfügung gestellt werden.

Branchendaten im Handwerk

Existenzgründer aus dem Handwerk können bei perfakta.SH e.V. | Handwerk in Zahlen kostenfreie Betriebsvergleiche für 30 Gewerke anfordern. Die handwerkstypischen Kosten- und Leistungsstrukturen sowie Rentabilitäts-, Produktivitäts- und Liquiditätskennzahlen helfen bei der Aufstellung realistischer Geschäftspläne.

Weitere Informationen sowie Fundstellen zu Branchendaten finden Sie im Kapitel >> „Orientierung am Markt“.

Warum junge Unternehmen scheitern

Nicht alle Existenzgründungen verlaufen so erfolgreich wie geplant. Ursache hierfür ist oft ein Mix aus verschiedenen Gründen. Und nicht alle diese Gründe sind vorhersehbar. Selbst bei bester und gründlichster Planung können Ereignisse eintreten, die eine vorzeitige Aufgabe des Unternehmens erforderlich machen. Dennoch hilft das Wissen um häufige Fehler bei der Selbsteinschätzung.

Die sieben häufigsten Fehler

Dies sind nach einer Untersuchung des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums die wichtigsten Gründe für das Scheitern junger Unternehmen:

1 Unterkapitalisierung

Der Keim dazu wurde schon am Anfang gelegt: Unterschätzung oder sogar Herunterrechnen der Anfangsfinanzierung, insbesondere beim kurzfristigen Finanzbedarf, etwa bei schleppenden Zahlungseingängen.

2 Falsche strategische Entscheidungen

Zur Aufgabe führten Abhängigkeiten von wenigen Großkunden oder Lieferanten, ein zu kurzer Planungshorizont, ein zu starker Zielgruppenfokus, Fehlinvestitionen, eine zu riskante Wachstumsstrategie und/oder nicht kostendeckende Preise.

3 Qualifikationsmängel

An der fachlichen/technischen Qualifikation fehlte es seltener. Fatal aber waren unzureichende Kenntnisse im Kaufmännischen, insbesondere hinsichtlich des Controllings.

4 Absatzschwierigkeiten

Häufig wurde gesamtwirtschaftlicher oder branchenspezifischer Nachfragerückgang geltend gemacht. Eine nähere Analyse zeigt aber eher unternehmerische Defizite bei Marktkenntnissen und Marketing Erfahrungen.

5 Äußere Einflüsse

Auch unerwartete Einzelereignisse wie Forderungsausfälle, Kostensteigerungen, neue starke Wettbewerber oder Schwierigkeiten beim Finden von geeignetem Personal führten zur Insolvenz oder sonstigen Betriebsaufgabe. Verstärkt wurden diese Einflüsse oft durch die erstgenannte Unterkapitalisierung.

6 Zwist in der Geschäftsführung

Bei teamgeführten Unternehmen waren Uneinigkeit in der Geschäftsleitung, ein Wechsel in der Geschäftsführung oder eine Abfindungszahlung an einen ausgeschiedenen Teilhaber ursächlich für die Unternehmenskrise.

7 Familiäre und gesundheitliche Probleme

Auch gesundheitliche Probleme oder Stress in der Partnerschaft insbesondere in den besonders arbeitsreichen Anfangsjahren führten teilweise zur Betriebsaufgabe.

Häufige Defizite bei der Gründung

Defizite bei der Unternehmensgründung...

haben prozentual so viele Gründer in der IHK-Gründungsberatung:



Quelle: DIHK-Gründerreport

Personal

Bei der Personaleinstellung handelt es sich um eine strategische Entscheidung über eine Investition in die Zukunft Ihres Unternehmens, die sich positiv oder negativ auf den Unternehmenserfolg auswirkt. Hierbei werden Sie mit einer Reihe unterschiedlicher Fragestellungen konfrontiert. Zu den betriebswirtschaftlichen Überlegungen kommen rechtliche Anforderungen und Formalitäten, die beachtet werden müssen. Neben Festangestellten arbeiten Sie zukünftig ggf. auch mit freien Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und/oder Subunternehmen. Achten Sie darauf, dass diese nicht als Scheinselbstständige eingeordnet werden. Grundsätzlich tritt bei Feststellung der Scheinselbstständigkeit die Sozialversicherungspflicht mit Aufnahme der Tätigkeit ein. Sie wären dann verpflichtet, die ausstehenden Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeiträge zur Sozialversicherung rückwirkend bis zu vier Jahre zu bezahlen.

Tarifauskünfte

Wer zum ersten Mal eine Arbeitnehmerin bzw. einen Arbeitnehmer einstellt, steht vor der wichtigen Gehaltsfrage. Neben in manchen Branchen bestehenden Mindestlöhnen als unterster Grenze, können auch Tarifauskünfte zur Orientierung eingeholt werden:

Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Technologie des Landes Schleswig-Holstein

Düsternbrooker Weg 94, 24105 Kiel
Tel. 0431 988-2640
tarifregister@wimi.landsh.de

Als Handwerksbetrieb können Sie, sofern Sie Innungsmitglied sind, über Ihre Kreishandwerkerschaft ebenfalls Auskünfte über die aktuellen Tarife erhalten.

Beiträge zur Sozialversicherung

Die gesetzliche Sozialversicherung umfasst fünf Versicherungszweige: die Arbeitslosen-, Kranken-, Pflege-, Renten- und Unfallversicherung. Als Unternehmerin bzw. Unternehmer sind Sie für die pünktliche Abführung der Beiträge verantwortlich und haftbar. Dies gilt sowohl für den Arbeitgeber- als auch Arbeitnehmeranteil. Die Sozialversicherungsbeiträge werden in Prozent vom Bruttolohn gerechnet, wobei diese nur bis zu einer jährlich neu festgelegten Höchstgrenze („Beitragsbemessungsgrenze“) zugrunde gelegt werden. Die Beiträge sind mit Ausnahme der Unfallversicherung als Gesamtsozialversicherungsbeitrag von den Arbeitgebern an die Krankenkassen (Einzugsstelle) zu zahlen. Die folgende Tabelle zeigt die voraussichtlichen aktuellen Beitragssätze und Bemessungsgrenzen für das Jahr 2017:

	Arbeitslosen- versicherung	Kranken- versicherung	Pflege- versicherung	Renten- versicherung
Beitragssatz	3,00 %	14,60 %	2,55 %	18,70 %
Anteil Arbeitnehmer	1,50 %	7,30 %	1,275 %	9,35 %
Anteil Arbeitgeber	1,50 %	7,30 %	1,275 %	9,35 %
Bemessungsgrenzen	76.200 €	52.500 €	52.200 €	76.200 €

Quelle: www.bundesregierung.de (voraussichtliche Werte, Stand: Redaktionsschluss 15.10.2016)

Arbeitslosenversicherung

Träger der Arbeitslosenversicherung ist die Agentur für Arbeit. Versichert sind alle Personen, die einer bezahlten, mehr als geringfügigen Beschäftigung nachgehen. Für besondere Personengruppen oder Personen, die das reguläre Rentenalter erreicht haben, besteht Versicherungsfreiheit.

Krankenversicherung

Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer können frei wählen, bei welcher Krankenkasse sie sich versichern lassen möchten. Übersteigt ihr Bruttoeinkommen regelmäßig die Versicherungspflichtgrenze von voraussichtlich 57.600 €, so haben sie die Wahl, eine freiwillige gesetzliche Krankenversicherung oder eine private Krankenversicherung abzuschließen. Auch hier trägt das Unternehmen die Hälfte des nachgewiesenen Krankenversicherungsbeitrages, allerdings nur bis zur Höchstgrenze des durchschnittlichen Krankenversicherungsbeitrages.

Pflegeversicherung

Die Pflegekassen als Träger der gesetzlichen Pflegeversicherung sind den Krankenkassen angeschlossen. Wie bei der Krankenversicherung werden Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer mit einem Monatsgehalt unter der Versicherungspflichtgrenze in der Pflegeversicherung pflichtversichert. Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer mit einem höheren Monatsgehalt sind freiwillig versichert. Kinderlose, die mindestens 23 Jahre alt und nach dem 31. Dezember 1939 geboren sind, zahlen einen Beitragszuschlag von 0,25 Prozent.

Rentenversicherung

Die Rentenversicherungsträger haben sich unter dem Namen „Deutsche Rentenversicherung“ zusammengeschlossen. Generell sind alle Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer rentenversicherungspflichtig.

Unfallversicherung

Träger der Unfallversicherung sind die für die jeweiligen Branchen zuständigen Berufsgenossenschaften. Sie decken Risiken ab, die sich aus Arbeits- und Wegeunfällen sowie aus anerkannten Berufskrankheiten ergeben, tragen also nicht unerheblich zur Haftungsentlastung des Unternehmens bei. Die Beitragslast liegt deshalb vollständig bei der Arbeitgeberin bzw. dem Arbeitgeber. Sämtliche Beschäftigte – einschließlich Auszubildende und geringfügig Beschäftigte – müssen vom Unternehmen bei der für den Gewerbebezweig zuständigen Berufsgenossenschaft angemeldet werden. Die Beiträge bemessen sich nach der Lohn- bzw. Gehaltssumme des Betriebes sowie nach den branchentypischen Risiken.

Geringfügige Beschäftigung (Minijobs)

Eine geringfügige Beschäftigung liegt vor, wenn die Arbeitnehmerin bzw. der Arbeitnehmer regelmäßig nicht mehr als 450 € pro Monat verdient oder wenn die Beschäftigung im Kalenderjahr zwei Monate oder 50 Arbeitstage nicht übersteigt. Als Arbeitgeberin bzw. Arbeitgeber übernehmen Sie die Anmeldung bei der Minijob-Zentrale und leisten den Pauschalbeitrag von rund 30 Prozent des Verdienstes.

Weitere Informationen:

Deutsche Rentenversicherung

Knappschaft-Bahn-See – Minijob-Zentrale

Tel. 0355 2902-70799

www.minijob-zentrale.de – u. a. mit Download-Center für Broschüren und Formulare

Neben der Meldepflicht bei der Minijob-Zentrale als einheitliche Einzugsstelle besteht auch eine Melde- und Beitragspflicht zur gesetzlichen Unfallversicherung bei der für Sie zuständigen Berufsgenossenschaft.

Künstlersozialabgabe

Abgabepflicht besteht für alle Unternehmen, die regelmäßig Aufträge an freie Künstler oder Publizisten vergeben und deren Leistung verwerten. Für die Inanspruchnahme selbstständiger künstlerischer oder publizistischer Leistungen ist in diesen Fällen Künstlersozialabgabe zu zahlen. Der Beitrag beträgt 5,2 Prozent aller Entgelte, die ein Abgabepflichtiger im Laufe eines Jahres an selbstständige Künstler und Publizisten für entsprechende Leistungen entrichtet.

Unterstützungsangebote der Agenturen für Arbeit in Schleswig-Holstein bei der Suche nach geeigneten Auszubildenden und qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern

Der Arbeitgeberservice Ihrer Agentur für Arbeit steht Ihnen als Ansprechpartner zur Verfügung und berät Sie auch persönlich und auf Wunsch vor Ort in Ihrem Unternehmen. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter prüfen Eignung und Motivation der Bewerberinnen und Bewerber und schlagen Ihnen die vereinbarte Zahl vor. Wenn Sie es wünschen, führen sie die Bewerbersuche überregional im ganzen Bundesgebiet durch. Ihre Stellenausschreibungen werden kostenlos und auf Wunsch anonym in der Jobbörse der Agentur für Arbeit veröffentlicht. Zudem berät Sie der Arbeitgeberservice zu Förderfragen bei Neueinstellungen:

- Individuelle Arbeits- und Ausbildungsvermittlung durch Ihren Arbeitgeberservice vor Ort.
Tel. 0800 4 5555 20 (Servicrufnummer für Arbeitgeber, gebührenfrei)
- Jobbörse: Über den unentgeltlichen Service unter www.arbeitsagentur.de können Sie Ihre freien Stellen rund um die Uhr direkt bei Ihrer Arbeitsagentur melden oder Ihre Stellenangebote als registrierter Nutzer selbst erfassen und pflegen.
- Als zukünftige Arbeitgeber profitieren Sie von Zuschüssen zum Arbeitsentgelt. Diese sind vor allem dann interessant für Sie, wenn Sie Personal einstellen, das aus individuellen Gründen nur besonders schwer auf dem Arbeitsmarkt zu integrieren ist.

Hierzu gehören Angebote für:

- Auszubildende (Einstiegsqualifizierung, ausbildungsbegleitende Hilfen, Zuschüsse zur Ausbildungsvergütung für Behinderte und schwerbehinderte Menschen) und
- Mitarbeiter (Eingliederungszuschüsse für neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Weiterbildungsförderung für gering qualifizierte und beschäftigte ältere Arbeitnehmer in Unternehmen (Programm WeGebAU), Kurzarbeitergeld, Saison-Kurzarbeitergeld und Beschäftigung für Menschen mit Behinderung im Rahmen unterstützter Beschäftigung).

Standortplanung

Auch wenn die modernen Informations- und Kommunikationstechniken uns helfen, Distanzen schnell zu überwinden, ist die Frage des richtigen Standortes immer noch entscheidend für den Zulieferer- und Absatzmarkt und damit für den Erfolg Ihres Unternehmens. Die Wahl des richtigen Standortes gehört mit zu den wichtigsten Grundüberlegungen bei den meisten Unternehmensgründungen.

In Schleswig-Holstein gibt es eine Vielzahl von erschlossenen Industrie- und Gewerbegebieten mit vergleichsweise günstigen Grundstückspreisen.

Unter der Internetadresse www.wtsh.de/individuelle-standortberatung können Sie, differenziert nach individuellen Anforderungen wie z.B. Autobahnanschluss, geeignete Flächen recherchieren und passende Kauf- oder Mietobjekte suchen.

Neben dem Kauf eines Grundstückes und dem Bau einer Immobilie kann auch die Anmietung geeigneter Flächen eine interessante Variante sein. Der Mietpreis liegt in Schleswig-Holstein etwa zehn bis zwanzig Prozent unter dem bundesdeutschen Durchschnitt, so dass auch 1a-Lagen gut zu finanzieren sind. Für Existenzgründungen oder junge Unternehmen bietet sich darüber hinaus die Möglichkeit, Flächen in Technologie- und Gründerzentren anzumieten.

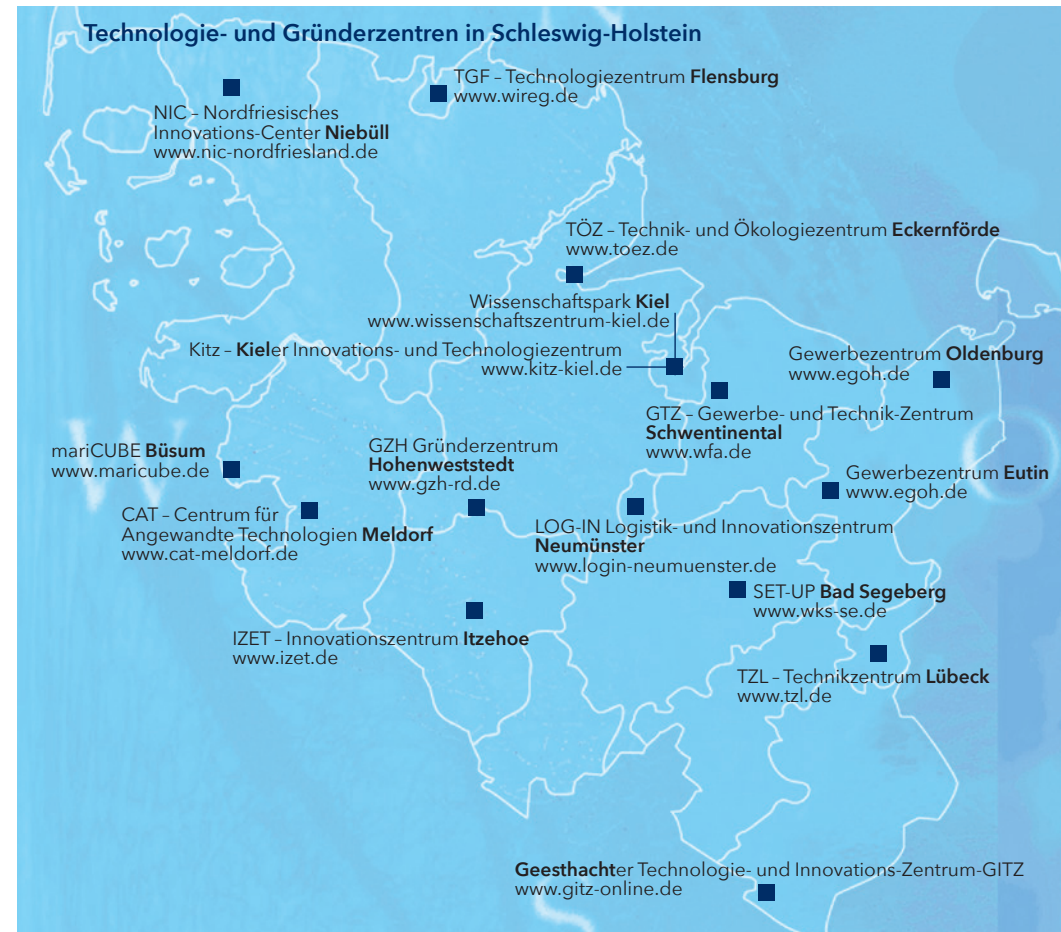
Dies ist gerade in der Anfangsphase eine attraktive Alternative, weil hier auf zentrale Dienstleistungen wie Empfang und betriebswirtschaftliche Beratung zurückgegriffen werden kann.

Zur Bewertung eines Standortes ist es unerlässlich, die Standortfaktoren zu prüfen. Zu den sogenannten harten Standortfaktoren, die sich in Daten und Zahlen wiedergeben lassen und messbaren Einfluss auf die Unternehmenstätigkeit haben, gehören:

- Kunden/Absatz: Nähe und Kaufkraft?
- Zulieferer: Nähe und Qualität?
- Konkurrenten: Nähe und Leistungsspektrum?
- Kooperierende Unternehmen: Nähe und Leistungsspektrum?
- Gewerbeflächen/Immobilien: Verfügbarkeit und Kosten?
- Gewerbesteuer: Höhe?
- Arbeitskräfte: Verfügbarkeit und Qualifikation?
- Forschung und Entwicklung: wissenschaftliches Umfeld?

Neben den harten Standortfaktoren spielen die weichen Standortfaktoren eine immer wichtigere Rolle. Insbesondere Freizeitmöglichkeiten, Angebot an Wohnraum sowie Kultur- und Bildungsangebote sind sowohl für das Unternehmen als auch für das anzuwerbende Personal wichtige Aspekte.

Bei Fragen zur Standortwahl steht Ihnen die landesweit tätige Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH (WTSH) gemeinsam mit den regionalen Wirtschaftsfördergesellschaften (>> Adressen im Anhang) mit Rat und Tat zur Seite. Die Beratung ist unentgeltlich (Näheres unter >> „Ihr Beratungsnetzwerk“).



Weitere Informationen: www.wtsh.de/standort und www.nordzentren.de

Orientierung am Markt

Marktanalyse

Ihr Markt ist der Ort, wo Ihr Angebot und die Nachfrage Ihrer Kunden aufeinandertreffen:

Bedürfnisse → Bedarf → Nachfrage → **Markt** ← Angebot

Beschreiben Sie Ihren Zielmarkt so genau wie möglich. Je klarer die Definition, desto einfacher fällt es Ihnen, Marktgröße und Marktvolumen zu bestimmen. Den Zielmarkt können Sie anhand folgender Faktoren beschreiben und damit klar eingrenzen.

- Geschäftsidee: WAS bieten Sie an, über welche Produktpalette verfügen Sie?
- Verkaufsgebiet: WO werden Sie Ihre Produkte/Dienstleistungen anbieten, welche Städte, Regionen oder Länder sind relevant?
- Zielkunde: WER kauft Ihre Produkte/Dienstleistungen?

Wenn Sie den Zielmarkt beschrieben haben, geht es darum, die Marktgröße zu bestimmen. Die Marktgröße beschreibt dabei den Umsatz (in €), der in einer gewissen Zeit in Ihrem Zielmarkt erwirtschaftet wird.

Das Marktpotenzial gibt die Aufnahmefähigkeit eines Marktes an. Es ist die Gesamtheit der möglichen Absatzmengen für ein bestimmtes Produkt oder eine Produktgruppe. Es stellt die obere Grenze für das Marktvolumen dar. Zur Ermittlung des Marktpotenzials berücksichtigen Sie Indikatoren wie Kaufkraftindex, Bevölkerungszahl oder Verbrauchsausgaben bzw. -häufigkeit, die Sie auch miteinander verknüpfen können.

Zur Bestimmung der Marktgröße schlagen wir folgende Vorgehensweise vor:

→ Nutzen Sie vorhandene Branchendaten

Am einfachsten ist es natürlich, wenn Ihnen die Daten zur Marktgröße bereits vorliegen. Brancheninformationen geben verschiedene Informationsquellen, in denen Sie nach der Marktgröße suchen können.

→ Schätzen Sie die Marktgröße anhand vorhandener Daten

Wenn Sie keine Brancheninformationen finden, dann müssen Sie die Marktgröße schätzen. Nutzen Sie schon bestehende Daten zur Orientierungshilfe. So haben Sie vielleicht keine Umsatzzahlen für Ihren Zielmarkt; dann gibt es aber z. B. Angaben zur Marktgröße Deutschlands. Anhand der vorhandenen Daten können Sie dann die Marktgröße schätzen bzw. berechnen.

Beispiel: Sie kennen den erwirtschafteten Umsatz im Bereich bestimmter Konsumgüter in Deutschland. Sie haben aber keine Umsatzzahlen zu Schleswig-Holstein gefunden (Ihr Zielmarkt). Trotzdem können Sie anhand der Einwohnerzahl in Schleswig-Holstein die Marktgröße für diesen Zielmarkt ungefähr berechnen.

→ Schätzen Sie die Marktgröße für einen neuen Markt

Wenn Sie gar keine relevanten Daten zur Marktgröße finden, müssen Sie die Marktgröße schätzen. Dies können Sie anhand folgender Formel tun:

$$\text{Anzahl Käufer} * \text{Kauffrequenz} * \text{Preis} = \text{Marktgröße}$$

Tipp: Vergleichen Sie das Resultat Ihrer Berechnung der Marktgröße mit anderen vergleichbaren Branchen, um Ihr Ergebnis für die Marktgröße zu verifizieren.

Hierfür zwei Beispiele:

Marktpotenzial Beispiel 1 - Wellnessgetränk

Sie möchten ein neues Wellnessgetränk in Deutschland auf den Markt bringen. Ihre Zielgruppe sind gesundheitsbewusste 25- bis 35-jährige Frauen. So bestimmen Sie das Marktpotenzial:

Sie haben herausgefunden, dass in Deutschland ca. 4 Mio. Frauen leben, die zwischen 25 und 35 Jahre alt sind.

Anhand Ihrer Schätzung (eventuell haben Sie schon Marktforschung betrieben und haben Frauen in Fitness-Studios oder auf der Einkaufsstraße befragt) gehen Sie davon aus, dass jede zehnte Frau an einem derartigen Wellnessgetränk interessiert sein könnte; d. h. ihre theoretische Zielgruppe beträgt somit gut 400.000.

Ihrer Meinung nach (aufgrund einer kleiner Umfrage in Ihrem Bekanntenkreis) könnte jede Frau Ihr Produkt zweimal pro Woche (Frequenz) nachfragen.

Der durchschnittliche Preis, zu dem Sie Ihr Getränk verkaufen wollen, liegt bei 1 €. Demnach entspricht das Marktpotenzial (Anzahl Käuferinnen * Kauffrequenz * Preis = Marktgröße: 400.000 mögliche Kundinnen * 2 Produkte/Woche * 52 Wochen * 1 € je Getränk) = 41,6 Mio. € oder knapp 42 Mio. Getränke pro Jahr.

Marktpotenzial Beispiel 2 - Handwerk

Sie haben schon jahrelange Erfahrung als Maler bei einem größeren Malergeschäft und finden, dass Sie eine bessere Arbeit abliefern als die meisten Ihrer Kollegen. Sie sind zuverlässig, kennen die Auftraggeber und sind der Meinung, dass Sie Ihr eigenes Malergeschäft mindestens so erfolgreich sein kann wie das Ihres derzeitigen Arbeitgebers.

Folgendes Vorgehen mit Berechnung von Zielgruppe/Volumen hilft Ihnen bei der Ermittlung Ihres Marktpotenzials:

Frage: Welche Kunden möchten Sie ansprechen?

Antwort: Kunden, die ihre Wohnung renovieren möchten.

Frage: In welchem Gebiet?

Antwort: In der Region XYZ.

Frage: Wie viele Haushalte existieren in der Region XYZ?

Antwort: Ca. 50.000 Wohnungen (mögliche Anzahl, Zielgruppe sind somit die Eigentümer der Wohnungen).

Frage: Wie viele Häuser werden in der Region XYZ etwa jedes Jahr renoviert?

Antwort: Nach Ihrer Erfahrung werden alle zehn Jahre die Wohnungen komplett renoviert, d. h. etwa 5.000 Wohnungen werden theoretisch pro Jahr renoviert.

Pro Renovierung werden durchschnittlich 1.500 € ausgegeben (Preis).

Das Marktpotenzial für Malerarbeiten im Bereich Renovierungsarbeiten in der Region XYZ liegt bei 7,5 Mio. € (5.000 * 1.500 €).

Kalkulation und Preisbildung

Ein wichtiges Kapitel in Ihrer Unternehmensplanung und auch später im regulären Ablauf der operativen Prozesse ist die Kalkulation der Preise, die Sie als junges Unternehmen für Ihre Produkte bzw. Dienstleistungen verlangen. Bei allem Respekt vor Ihrer Geschäftsidee: Noch sind Sie meist nicht „entdeckt“ und Sie werden schnell feststellen, dass vor allem der Markt den Preis diktiert.

Durch die Kalkulation stellen Sie fest, ob die Preise Ihre Kosten ausreichend decken. Der „Break-Even-Point“ (Gewinnschwelle) wird erreicht, wenn die Erlöse die Kosten decken und somit weder Verlust noch Gewinn erwirtschaftet wird. Kommen Sie zu der Feststellung, dass Ihr Preis höher ist als der am Markt erzielbare, dann sind Ihre Kosten zu hoch. Andererseits kann Ihre Kalkulation ergeben, dass Ihre benötigten Preise unterhalb der erzielbaren Marktpreise liegen. Dann können Sie die Differenz dazu nutzen, den Markt durch Preissenkungen für sich zu gewinnen.

Eine gute Kalkulation hat stets zwei Phasen: Die Vorkalkulation und die Nachkalkulation, mit der Sie prüfen, ob der Preis richtig war. Gerade wenn Sie noch wenig Erfahrung besitzen, ist die nachträgliche Kontrolle des tatsächlich aufgetretenen Aufwands unverzichtbar, damit Sie „auf Ihre Kosten“ kommen.

Die Preiskalkulation ist abhängig von der Unternehmensart. Im Einzelhandel kalkulieren Sie in einem anderen Schema als in der Herstellung oder als Dienstleistungsunternehmen.

Vier Beispiele

Im Handel: Kalkulationsschema (stellvertretend für 1 Berechnungseinheit/ 1 Artikel)

Listenpreis des Herstellers	460,00 €
- Rabatt (häufig 20 %) beim Einkauf	92,00 €
= Zieleinkaufspreis	368,00 €
- Skonto 2 % beim Einkauf	7,36 €
= Einkaufspreis des Händlers	360,64 €
+ Bezugskosten (Versand, Lieferung)	35,00 €
= Bezugspreis	395,64 €
+ Handlungskosten (hier z. B. 35 % = Fixe und variable Betriebskosten)	138,47 €
= Selbstkosten	534,11 €
+ Gewinnaufschlag (z. B. 10 %)	53,41 €
= Nettoverkaufspreis	587,52 €
+ Umsatzsteuer 19 %	111,63 €
= Verkaufspreis Brutto	699,15 €

Aus der Produktion:

Sie wollen eine neue Art von PC-Druckern herstellen. Ihre fixen Kosten betragen 50.000 €. Die variablen Kosten belaufen sich auf 500 € je Drucker. Der Drucker wird zum Nettoverkaufspreis von 750 € je Stück abgesetzt.

Nettoverkaufspreis	750 €
- Variable Kosten	500 €
für Materialkosten	
Lohnkosten	
Energiekosten (verbrauchsbedingt)	
Werbung	
Vertrieb	

Rohgewinn 250 €

Das ist der Deckungsbeitrag je Stück für fixe Kosten und Gewinn.

Fixe Kosten 50.000 €	
für Miete	
Gehälter	
Steuern	
Energiekosten (Grundgebühr)	
Versicherungen	
Abschreibungen	

Berechnung Break-Even-Point:

50.000 : 250 = 200 Stück

Da der Break-Even-Point bei 200 Stück liegt, wird ab dieser Menge ein Gewinn erwirtschaftet.

Im Dienstleistungsbereich:

In einer EDV-Schule wollen Sie einen neuen Kurs anbieten. Er soll drei Tage in Vollzeitform (3 × 8 Std. = 24 Std.) dauern.

Aufgrund von Marktlage und Selbstpositionierung können Sie diesen Kurs für 230 € pro Teilnehmer/-in anbieten.

Variable Kosten	1.800 €
für Lehrkraft-Honorar	
Bücher/Unterrichtsmaterial	
Werbung	
+ Fixe Kosten (anteilig)	544 €
für Miete	
Steuern	
Gehälter Leitungs- und Verwaltungspersonal	
Abschreibungen für EDV-Anlage und Software	
Summe	2.344 €

Sie rechnen:

2.344 : 230 = 10,19 Personen

Dieser Kurs bringt ab der 11. Person Gewinn.

Es ist aber überlegenswert, den Kurs auch schon mit weniger als 11 Personen durchzuführen. Denn Ihre fixen Kosten fallen sowieso an, da Sie an diesen Tagen keinen anderen Kurs abzuwickeln haben.

Um die Untergrenze zu ermitteln, rechnen Sie:

1.800 : 230 = 7,83 Personen; mit wenigstens 8 Teilnehmenden ist es möglich, den Kurs starten zu lassen.

◆ Kalkulation im Handwerk: Was kostet eine Handwerkerstunde?

Der Ermittlung des betriebsindividuellen Stundenverrechnungssatzes fällt eine wesentliche Bedeutung in der Steuerung eines Handwerksunternehmens zu. Jede Betriebsinhaberin und jeder Betriebsinhaber muss für sein Unternehmen die Kosten pro Stunde kennen, um bei Angebotsverhandlungen nicht mit Verrechnungssätzen zu arbeiten, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden würden. In der nachfolgenden Tabelle wird anhand der Ergebnisse des perfakta Betriebsvergleiches im Installateur- und Heizungsbauerhandwerk die Zusammensetzung des Stundenverrechnungssatzes dargestellt.

Stundenlohn, durchschnittlich	14,30 €
+ lohngebundene Kosten (80 %)	11,45 €
+ anteilige Gehälter Verwaltung + Technik	7,25 €
+ anteilige übrige Gemeinkosten	6,95 €
= kostendeckender Verrechnungssatz	39,95 €
+ Zuschlag für Wagnis und Gewinn	3,00 €
= Stundenverrechnungssatz netto	42,95 €
+ Mehrwertsteuer	8,16 €
= Stundenverrechnungssatz brutto	51,11 €

Der Marketingplan

Marketing, was ist das? In jedem Fall mehr als Werbung. Alles das, was Sie an Unternehmensaktivitäten auf dem Markt tun, ist Marketing. Hierzu zählen im Wesentlichen:

Produktpolitik

Zur erfolgreichen Produktpolitik gehören die Entwicklung von neuen Produkten oder Dienstleistungen und die Verbesserung vorhandener Angebote. Beschreiben Sie daher, mit welchem Produkt-Mix Sie in den Markt gehen wollen. Es ist wahrscheinlich, dass die Konkurrenz bereits ähnliche Angebote bereithält und die passenden Kunden bereits identifiziert hat. Bestandteile dieser Überlegungen sind u. a. auch die Namensgebung, die Produktaufmachung, das Design, die Verpackung sowie das Serviceangebot. Ob sich Ihre Kunden nun für Ihr Angebot oder ein anderes entscheiden, hängt vom Kundennutzen gegenüber Alternativen aus

Sicht der Kunden ab – z. T. auch USP („unique selling proposition“ = einzigartiger Vorteil gegenüber der Konkurrenz) genannt. Mit Ihrem Angebot helfen Sie Ihren Kunden, bestmöglich ein Ziel zu erreichen.

Distributions-/Vertriebspolitik

Produkte und Dienstleistungen müssen zum richtigen Zeitpunkt über die richtigen Wege die richtigen Kunden erreichen. Überlegen Sie daher, über welchen Vertriebskanal Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen verkaufen wollen. Ihre Vertriebswege werden u. a. von den Faktoren Zielgruppen und deren Zusammensetzung (Unternehmen und/oder Privatpersonen), Außendienst oder Vertriebspartner, Laden, Messen, Versand und/oder Direktvertrieb bestimmt.

Preispolitik

Die Deckung der eigenen Kosten sowie die Berücksichtigung von Konkurrenzpreisen spielt zwar bei der Preisgestaltung eine wichtige Rolle. Welchen Preis Sie letztendlich erzielen, hängt aber davon ab, wie viel die Kunden unter Berücksichtigung des Kundennutzens zu zahlen bereit sind. Berücksichtigen Sie bei der Preisbildung alle Faktoren, wie Qualität, Freundlichkeit, Vertrauenswürdigkeit und Fachkompetenz. Grundsätzlich ist jedoch zu beachten, dass der Preis häufig kein langfristig wirksamer Wettbewerbsvorteil ist, da er u. U. leicht zu imitieren (Rabattpolitik) ist.

Kommunikations-/Werbepolitik

Nutzen Sie für die Kommunikation die Basisinstrumente Verkaufsförderung (Aktivitäten mit Handelspartnern vor Ort), Direktwerbung (Telefon, Direktmailing, Kundenbesuch), Öffentlichkeitsarbeit (positives Image über Public Relations) und Werbung (welche Instrumente sind die Richtigen?). Verschiedene Werbeinstrumente stellen wir Ihnen im weiteren Verlauf vor.

Servicepolitik

Auch mit einem kundenorientierten Service können Sie sich hervorheben. Der Servicegedanke muss von allen Beschäftigten in Ihrem Unternehmen aktiv gelebt werden.

Zwischen den fünf vorgenannten Bestandteilen besteht eine Wechselwirkung. So haben bei hohen Preisen Ihre Kunden auch große Erwartungen an die Leistungen Ihres Unternehmens. Aufwändiger Werbeaufwand muss durch den Preis ausgeglichen werden.

Die Werbung

Das beste Werbekonzept nützt Ihnen nichts, wenn Produkt, Preis, Vertrieb und Service nicht stimmen. Werbung allein kann nicht verkaufen! Aber in Abstimmung mit den anderen Teilen des Marketingplans können Sie eine optimale Marktdurchdringung erreichen.

Die Werbung übernimmt dabei folgende Aufgaben:

- Absatz unterstützen, indem die Werbung vor dem Verkauf das Interesse und Vertrauen der Konsumenten gewinnt
- Produkte und Dienstleistungen von den Konkurrenzangeboten differenzieren
- Informationen über das Produkt und das Dienstleistungsangebot dem Kaufinteressenten vermitteln

Werbung, die Aufmerksamkeit erzeugen soll, muss spannend und unterhaltsam sein. Eine erfolgreiche Werbestrategie, die auch langfristig ausgerichtet sein muss, kann folgende Ziele verfolgen:

- Das gesamte Unternehmen wird beworben.
- Das gesamte Produkt- oder Dienstleistungsangebot wird beworben.
- Einzelne Sortimentsteile werden werblich herausgestellt.
- Nur ein ausgewähltes Produkt wird verstärkt beworben.

Beantworten Sie sich dabei u. a. folgende Fragen:

- Was wollen Sie durch die Werbung bewirken?
- Welche Werbebotschaft wollen Sie den Zielgruppen vermitteln?
- Wann wollen Sie mit welchen Mitteln Werbung betreiben?
- Was darf die Werbung kosten?
- Wie wollen Sie die Werbeergebnisse kontrollieren?

Online-Marketing

Warum Internet-Marketing für Unternehmen immer wichtiger wird

Online-Marketing gehört bereits seit mehreren Jahren zu den wichtigsten Werbemitteln, die nach wie vor an Bedeutung gewinnen. SEM, SEO, Social Media, Online-Kampagnen, Keywords: Schon lange sind diese Begriffe keine Fremdwörter mehr. In allen Branchen nimmt der Anteil an internetbasierten Werbemaßnahmen zu.

Internet- oder Webmarketing umfasst alle Marketing-Maßnahmen oder -Maßnahmenbündel, die darauf abzielen, Besucher auf die eigene oder eine ganz bestimmte Internetpräsenz zu lenken, auf der ein Geschäft abgeschlossen oder angebahnt werden kann. Teilgebiete sind klassische Bannerwerbung, Suchmaschinenmarketing, E-Mail-Marketing und -Werbung sowie Social Media Marketing.

Durch die steigende Zahl an Smartphones, die immer größeren Internetbandbreiten und die kontinuierlich steigenden mobilen Internetzugriffe gilt der Grundsatz „Mobile First“. Webseiten und Webdesign müssen optimal an die Anforderung der mobilen Geräte angepasst sein.

Durch gut gesteuerte Online-Marketing-Maßnahmen lassen sich mit relativ wenig Zeitaufwand positive Effekte für ein Unternehmen ableiten: neue Kunden gewinnen, alte Kunden binden – das alles bei einer schnellen Erfolgskontrolle.

Die Rolle von Print- und Online-Medien hat in den vergangenen Jahren einen enormen Wandel vollzogen.

Online-Marketing ist oft vertrauensvoller und praktischer als Print

Mit einem gut abgestimmten Werbekonzept kann nicht nur eine Corporate Identity des Unternehmens erstellt werden: Mit der Schaltung von Werbemaßnahmen im Internet wird ebenso ein breites Publikum angesprochen. Im Vergleich von Print- und Online-Werbekampagnen erscheint das Internet für den Käufer zunehmend als das wichtigere Medium. Produktempfehlungen sowie ein Preisvergleich sind mit einem Klick erreichbar.

Ziele von Online-Marketing

- Steigerung des Bekanntheitsgrades
Mit Online-Marketing kann Ihr Unternehmen ganz nach vorne kommen und somit auch in aller Munde sein – ob national oder international.
- Steigerung des Informationsgehaltes
Nichts ist schlimmer als in der Masse unterzugehen: Mit einem einheitlichen Konzept gestalten Sie Ihre Online-Inhalte attraktiver und somit relevanter für Ihre Kunden.

Vorteile von Online-Marketing

Internet-Marketing ist nicht nur beliebt bei Ihren Kunden: Es ist effektiv. Ob Suchmaschinenoptimierung (SEO), Suchmaschinenmarketing (SEM) oder Social Media Maßnahmen – Sie haben die volle Kontrolle und genießen folgende Vorteile:

- Schnelle Erfolgskontrolle
Mittels diverser Analysen ist eine exakte Bestimmung der Besucher einer Webseite möglich. Welcher Suchbegriff bringt die meisten Klicks, welches Keyword ist weniger geeignet? All diese Fragen können beim Online-Marketing beantwortet werden.
- Kosteneffizienz
Als Ergänzung zu Crossmedia-Kampagnen ist Online-Marketing vergleichsweise günstig.
- Direkte, zielgruppenorientierte Kommunikation
Mit einem Webauftritt haben Sie einen direkten Kontakt zu Ihren Kunden. Mit der Auswahl der entsprechenden Suchbegriffe sprechen Sie die Käuferschaft an, die Sie auch wirklich erreichen möchten.
- Flexibilität
Bringen die ausgewählten Suchbegriffe nicht den gewünschten Erfolg, kann zeitnah die Kampagne abgestimmt und Änderungen vorgenommen werden.

Wichtiger Hinweis für das Internet-Marketing

Für den Versand von Werbenachrichten oder Newslettern durch elektronische Post (E-Mail) gilt es, zahlreiche gesetzliche Vorschriften in Deutschland zu beachten. Die beim E-Mail-Marketing zu berücksichtigenden Regelungen ergeben sich nicht nur aus dem Bundesdatenschutzgesetz (BDSG), sondern vornehmlich auch aus dem Telemediengesetz (TMG) und dem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG).

Online-Marketing mit klassischen Werbeinstrumenten kombinieren

Zu empfehlen ist, das Online-Marketing mit klassischen Werbeinstrumenten, die effizient und kostenbewusst einzusetzen sind, zu verbinden.

Klassische Werbeinstrumente sind z. B.:

- Fahrzeugbeschriftungen
- Außenwerbung an den Gebäuden
- Referenzmappen über Ihre Produkte und Kunden
- Öffentlichkeitsarbeit mittels Presseveröffentlichungen
- Internetpräsenz
- Adressbuchwerbung
- Anzeigen in Fachzeitschriften

Werbemittel für eine abgegrenzte, regionale Zielgruppe könnten sein:

- Anzeigenblätter: preiswert, werden intensiv gelesen
- Radiowerbung: Lokalsender
- Verkehrsmittelwerbung
- Kinowerbung
- Wurfzettel
- Tag der offenen Tür
- Plakatwerbung

Online Recherche

Wer liefert was? – Die Lieferantensuchmaschine

www.wlw.de

Verbände Suchmaschine

www.verbaende.com

Branchenberichte der Sparkassen

(entgeltpflichtig)

www.dsgv.de

Branchenbriefe der Volks- und Raiffeisenbanken

<https://vr-bankmodul.de/wbplus/vr-gruendungskonzept/>

Handwerk – Statistiken und Betriebsvergleiche

www.zdh.de

www.perfakta.de

Bundesministerium für Wirtschaft

und Technologie

www.branchenfokus.de

Institut für Handelsforschung an der

Universität zu Köln

Betriebsvergleiche, Markt- und

Unternehmensanalysen (entgeltpflichtig)

www.ifhkoeln.de

Statistisches Landesamt

Umfangreiches statistisches Material

www.statistik-nord.de

www.destatis.de

Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) e.V.

Informationen über die Internet-/Multimedia- und Softwarebranche

www.bvdw.org

Ausstellungs- und Messeausschuss
der Deutschen Wirtschaft e.V.

Messedaten Deutschland und weltweit

www.auma.de

Export/Außenwirtschaft

Auslandshandelskammern

www.ahk.de

Germany Trade & Invest, Gesellschaft für
Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH

Umfangreiches Informationsangebot über

Auslandsmärkte (entgeltpflichtig)

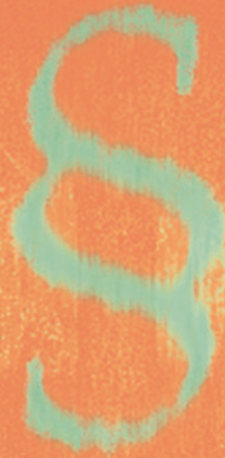
www.gtai.de

Informationen für das Handwerk

Es existieren speziell für das Handwerk erstellte Datenbanken über Absatzmärkte und Betriebsvergleiche, regionalisiert auch für Schleswig-Holstein. Wenden Sie sich dazu an die Handwerkskammer oder nutzen Sie das Beratungs- und Informationssystem im Handwerk (BiS) im Internet.

www.hwk-sh.de

www.bistech.de



Rechtliche Voraussetzungen der Unternehmensgründung

Die Aufnahme einer gewerblichen Tätigkeit ist grundsätzlich frei. Mit gewerblicher Tätigkeit ist jede selbstständige berufsmäßige Tätigkeit gemeint, die mit der Absicht, daraus Gewinn zu erzielen, ausgeübt wird. Ausgenommen sind die Freien Berufe. Für Handwerksbetriebe sowie land- und forstwirtschaftliche Betriebe gelten Sonderregelungen. Bevor eine Geschäftstätigkeit aufgenommen wird, muss ein Gewerbe beim zuständigen Gewerbe- bzw. Ordnungsamt angemeldet werden. Bei handwerklichen Betrieben ist die Einhaltung der Handwerksordnung zu beachten. Das Ordnungsamt benachrichtigt das Finanzamt, die Berufsgenossenschaft und Ihre Kammer (und noch einige andere Institutionen).

Einige gewerbliche Tätigkeiten dürfen nicht ohne Erlaubnis ausgeführt werden. Zu nennen sind hier insbesondere die Erlaubnispflicht nach der Gewerbeordnung (z. B. Vermittlung von Immobilien und Darlehen, Baubetreuung, Versicherungsvermittler, Bewachungsgewerbe), nach dem Güterkraftverkehrsrecht und bei Ausübung eines zulassungspflichtigen Handwerks.

Wenn Sie von Beginn an Angestellte beschäftigen, melden Sie dies der Agentur für Arbeit. Sie erhalten dort eine Betriebsnummer. Außerdem müssen Sie dann die zuständige Krankenkasse und Rentenversicherungsanstalt informieren. Für bestimmte gewerbliche Tätigkeiten werden zusätzliche Genehmigungen verlangt. Fragen Sie die im Adressteil genannten Ansprechpersonen der Kammern, ob das von Ihnen angestrebte Gewerbe genehmigungspflichtig ist.

Die unterschiedlichen Rechtsformen

Eine der grundlegenden Fragen bei der Unternehmensgründung ist die nach der optimalen Rechtsform. Wesentliche Kriterien für die Wahl der Rechtsform können beispielsweise sein:

- das branchenspezifische Haftungsrisiko und das Bedürfnis, Privat- und Geschäftsvermögen zu trennen
- der Gründungs- und Kapitalaufwand
- organisatorische Gestaltungsmöglichkeiten
- gewerbliche oder freiberufliche Geschäftstätigkeit
- Dauer der Unternehmung.

Neben diesen Fragen sind für die Wahl der Unternehmensform auch steuerrechtliche Gesichtspunkte wichtig – daher wird dieses Thema unter dem Kapitel „Steuern“ fortgesetzt.

◆ Einzelunternehmung

Am einfachsten ist die Unternehmensgründung in Form eines Kleingewerbebetriebes. Der Inhaber oder die Inhaberin muss lediglich beim Gewerbeamt den Beginn des Gewerbes anzeigen. Zuständig ist das örtliche Gewerbeamt am Sitz

des Unternehmens. Die Anmeldung erfolgt allein auf den Vor- und Zunamen des Inhabers oder der Inhaberin, da Kleingewerbetreibende keine eigene Firma führen können. Sofern Kleingewerbetreibende eine Geschäftsbezeichnung (z. B. Branchen- oder Fantasiezusatz) neben dem eigenen Personennamen nutzen, wird diese bei der Gewerbeanmeldung nicht berücksichtigt.

Das kaufmännische Einzelunternehmen ist das Gegenstück zum Kleingewerbetreibenden. Wenn eine kaufmännische Betriebsgröße vorliegt, muss zusätzlich zur Gewerbeanmeldung eine Anmeldung zur Eintragung in das Handelsregister als Einzelkaufmann (e.K. = e.Kfm.) bzw. Einzelkauffrau (e.K. = e.Kfr.) erfolgen. Maßgebliche Kriterien sind in erster Linie der Umsatz, die Zahl der Beschäftigten, die Höhe des Betriebsvermögens, das Kreditvolumen sowie die Zahl der Standorte bzw. Niederlassungen.

Aber auch der Kleingewerbetreibende kann sich jederzeit – freiwillig – in das Handelsregister eintragen lassen. Auf bestimmte Umsatzgrößen usw. kommt es nicht an.

Sowohl der Kleingewerbetreibende als auch der Einzelkaufmann haften unbeschränkt mit ihrem gesamten Geschäfts- und Privatvermögen. Das Haftungsrisiko kann aber durch den Abschluss entsprechender Versicherungen eingegrenzt werden.

◆ Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)

Die GbR ist die typische Organisationsform der Freiberufler und der Kleingewerbetreibenden. Die GbR zählt zu den Personengesellschaften. Die GbR-Gründung erfordert mindestens zwei Gesellschafter.

Zweck kann jede erlaubte Tätigkeit sein; gewerbliche Aktivitäten sind also nicht zwingend. Ein Mindestgesellschaftskapital ist nicht erforderlich.

Zur Errichtung der Gesellschaft bedarf es nicht einmal eines schriftlichen Vertrages, es genügt eine mündliche Vereinbarung. Trotzdem ist es dringend zu empfehlen, die wesentlichen Punkte des Zusammenschlusses schriftlich zu fixieren. Dies kann bei möglichen späteren Meinungsverschiedenheiten eine wichtige Beweiserleichterung bringen. Insbesondere sollte eine „Ausscheidungsregelung“ getroffen werden.

Bei der GbR mit einem gewerblichen Unternehmensgegenstand müssen alle Gesellschafter eine Gewerbeanzeige abgeben. Auch bei der GbR werden beim Gewerbeamt allein die Vor- und Zunamen der Gesellschafter registriert.

Alle Gesellschafterinnen und Gesellschafter sind zur Geschäftsführung und Vertretung nur gemeinschaftlich berechtigt, soweit im Gesellschaftsvertrag keine anderen Vereinbarungen getroffen wurden. Sofern keine anderslautende Vereinbarung getroffen ist, sind alle Gesellschafterinnen und Gesellschafter zu gleichen Teilen

am Erfolg beteiligt. Alle GbR-Gesellschafter/-innen haften gegenüber Dritten für vertraglich und gesetzlich begründete Verbindlichkeiten.

◆ Offene Handelsgesellschaft (OHG)

Gesetzliche Grundlage der OHG ist § 105 HGB: „Eine Gesellschaft, deren Zweck auf den Betrieb eines Handelsgewerbes unter gemeinschaftlicher Firma gerichtet ist, ist eine offene Handelsgesellschaft, wenn bei keinem der Gesellschafter die Haftung gegenüber den Gesellschaftsgläubigern beschränkt ist.“

Besondere Merkmale sind also das Erfordernis einer gewerblichen Betätigung, die unbeschränkte Haftung aller Beteiligten sowie die erforderliche Eintragung im Handelsregister.

Ein Mindestgesellschaftskapital ist nicht erforderlich. Der Gesellschaftsvertrag bedarf nicht zwingend der Schriftform. Aufgrund seiner erheblichen Bedeutung sollte er aber zu Beweis Zwecken entsprechend festgehalten werden. Bei der Vertragsgestaltung sollte man sich nach Möglichkeit durch einen Notar oder Rechtsanwalt beraten lassen.

Jeder (Unterschied zur GbR!) Gesellschafter/jede Gesellschafterin ist zur Geschäftsführung und Vertretung berechtigt. Einschränkungen sind auch hier nur im Innenverhältnis möglich. Auch hier haften Gesellschafterinnen und Gesellschafter unbeschränkt mit ihrem Geschäfts- und Privatvermögen für Verbindlichkeiten der Gesellschaft – jeweils für die volle Forderung. Ein erforderlicher Ausgleich muss intern erfolgen.

◆ Kommanditgesellschaft (KG)

Die Kommanditgesellschaft unterscheidet sich von einer OHG im Wesentlichen dadurch, dass neben mindestens einem voll haftenden Gesellschafter bei einem oder mehreren Gesellschaftern die Haftung auf einen genau bezifferten Geldbetrag beschränkt ist. Die voll haftenden Gesellschafter werden Komplementäre, die beschränkt haftenden Kommanditisten genannt. Komplementäre haften unbeschränkt mit ihrem Geschäfts- und Privatvermögen. Kommanditisten haften nur mit ihrer Einlage. Dass die Gesellschafter unterschiedliche Risiken tragen, wirkt sich auf die Struktur aus. Die Stellung der persönlich haftenden Gesellschafter ist wesentlich stärker als die der beschränkt haftenden. Letztere sind insbesondere von der Geschäftsführung/Vertretung ausgeschlossen.

Die KG muss in das Handelsregister eingetragen werden, ebenso die Haftsumme der Kommanditisten.

◆ Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Der Hauptgrund für die Wahl einer GmbH ist die Haftungsbeschränkung. Die

Rechtsform bewirkt nämlich eine Trennung zwischen dem Gesellschaftsvermögen und dem privaten Vermögen der jeweiligen Gesellschafter.

Entgegen landläufiger Meinung sollten Sie sich aber nicht ausschließlich von Haftungsfragen leiten lassen. Die Haftungsbegrenzung wird einerseits durch die in den vergangenen Jahren in der Rechtsprechung immer weiter gefasste Geschäftsführerhaftung erheblich eingeschränkt. Andererseits vergeben Kreditinstitute Darlehen an eine GmbH oft nur mit einer persönlichen Absicherung.

Die Gründung einer GmbH ist wesentlich aufwendiger als bei den vorgenannten Rechtsformen. Erforderlich sind zum einen ein notarieller Gesellschaftsvertrag, der gesetzlich vorgegebenen Mindestanforderungen entsprechen muss, sowie die Eintragung in das Handelsregister. Möglich ist die Verwendung eines notariellen Gründungsprotokolls statt des Gesellschaftsvertrages, sofern ein gesetzlich vorgegebenes Musterprotokoll verwendet wird. Dies spart Kosten, ist aber nur möglich bei bis zu drei Gesellschaftern und einem Geschäftsführer. Auch darf das Musterprotokoll nicht verändert werden. Insbesondere bei Mehrpersonen-GmbHs ist der individuelle Gesellschaftsvertrag aufgrund seiner flexiblen Gestaltungsmöglichkeiten vorzuziehen, da nur so wichtige Fragen wie die Folgen des Ausscheidens von Gesellschaftern geregelt werden können.

Auch eine Einzelperson kann eine GmbH gründen. Bei Neugründungen beträgt das gesetzliche Mindeststammkapital 25.000 €. Das Stammkapital kann aus Bar- oder Sacheinlagen bestehen. Im Falle der Bargründung müssen zum Zeitpunkt der Eintragung in das Handelsregister ein Viertel der Einlagen, mindestens aber die Hälfte des gesetzlichen Mindeststammkapitals (= 12.500 €) eingezahlt sein. Sollen Sacheinlagen geleistet werden – also statt Geld bewegliche oder unbewegliche Sachen, Unternehmen usw. – so bestehen zwei Besonderheiten: Zum einen muss die Sacheinlage immer in voller Höhe erbracht, zum anderen muss der Wert der Sacheinlage in einem Sachgründungsbericht nachgewiesen werden. Werden als Sacheinlage gebrauchte Gegenstände eingebracht, wird das Amtsgericht in der Regel zum Nachweis der Werthaltigkeit ein Sachverständigengutachten verlangen. Die Bargründung ist also einfacher (und billiger). Der Gründungsaufwand beläuft sich hier auf ca. 300 bis 500 € bei einem Stammkapital von 25.000 €.

Vertreten wird die GmbH durch die Geschäftsführung. Die GmbH haftet für ihre Verbindlichkeiten mit ihrem gesamten Vermögen. Dagegen ist die Haftung der Gesellschafter und Gesellschafterinnen – wie der Name schon sagt – in der GmbH beschränkt.

Der Jahresabschluss ist in elektronischer Form zum Bundesanzeiger einzureichen und wird dort veröffentlicht. Die Einreichung muss unverzüglich nach Vorlage

an die Gesellschafter, jedoch spätestens vor Ablauf des zwölften Monats des dem Abschlussstichtag nachfolgenden Geschäftsjahrs erfolgen. Wichtig: Bei Versäumnis drohen Ordnungsgelder in erheblicher Höhe.

Weitere Informationen, auch zu den Kosten, finden Sie unter www.bundesanzeiger.de (Unternehmensregister).

Wird die Gesellschaft zahlungsunfähig, so ist ohne schuldhaftes Zögern, spätestens aber drei Wochen nach Eintritt der Zahlungsunfähigkeit, die Eröffnung des Insolvenzverfahrens zu beantragen. Dies gilt – anders als z. B. bei Einzelunternehmen – sinngemäß bereits dann, wenn sich eine bilanzmäßige Überschuldung ergibt.

Eine Überschuldung liegt vor, wenn das Vermögen des Schuldners die bestehenden Verbindlichkeiten nicht mehr deckt, es sei denn, die Fortführung des Unternehmens ist nach den Umständen überwiegend wahrscheinlich.

Unternehmergesellschaft („Mini-GmbH“, „1-Euro-GmbH“)

Die Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) ist eine Sondervariante der GmbH und keine eigenständige Rechtsform. Sie soll insbesondere Existenzgründern und -gründerinnen sowie kleingewerblichen Dienstleistern ohne größeren Kapitalaufwand den Zugang zur Haftungsbeschränkung bieten.

Seit 2008 ist die Gründung einer Gesellschaft mit Haftungsbeschränkung bereits ab 1 Euro Stammkapital möglich. Sofern das oben genannte „Musterprotokoll“ (>> Abschnitt „GmbH“) verwendet wird, können die Gründungskosten minimiert werden. Gegenüber der GmbH gibt es punktuelle Änderungen. Das Mindeststammkapital kann flexibel zwischen 1 € und 24.999 € festgelegt werden. Es muss bei Gründung als Bareinlage und in voller Höhe erbracht werden. Eine Sachgründung ist nicht möglich.

Die Gesellschaft muss statt „GmbH“ den Zusatz „Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)“ oder „UG (haftungsbeschränkt)“ führen. Ein Viertel des Jahresgewinns ist in eine gesetzliche Rücklage einzustellen. Wenn 25.000 € erreicht sind, kann – muss aber nicht – in eine GmbH umfirmiert werden. Ansonsten bestehen Pflichten wie bei der GmbH hinsichtlich Bilanzierung, Einreichung der Bilanz zum Bundesanzeiger sowie der Insolvenzantragspflicht für die Geschäftsführung.

Die Kosten der Gründung liegen je nach Höhe des Stammkapitals, der Anzahl der Gründer und des Eigen- oder Fremdentwurfs der Satzung bei ca. 150–400 €.

Bei Geschäftsmodellen mit einem hohen Maß an Vertrauen kann die GmbH aber einen solideren Außenauftritt bieten und einen besseren Weg darstellen.

◆ GmbH & Co. KG

Diese Rechtsform bildet einen Sonderfall der Kommanditgesellschaft. Als persönlich haftende Gesellschafterin ist eine GmbH beteiligt, was letztendlich zu einer mittelbaren Haftungsbegrenzung führt. Dieser Umstand muss in der Firmierung durch den Rechtsformzusatz „GmbH & Co. KG“ deutlich gemacht werden. Dieses Modell wird häufig in Bereichen verwendet, in denen eine Vielzahl von Kommanditisten Geldbeträge einbringen und aufgrund hoher Finanzvolumen niemand die Position des persönlich haftenden Gesellschafters übernehmen will (z. B. bei Windenergieanlagen).

Die Geschäftsführung wird von der Komplementär-GmbH wahrgenommen (also von deren Geschäftsführern).

Auch bei der GmbH & Co. KG bestehen Pflichten wie bei der GmbH, z. B. hinsichtlich der Einreichung der Bilanz zum Bundesanzeiger sowie die Insolvenzantragspflicht für die Geschäftsführung.

◆ Partnerschaftsgesellschaft Angehöriger Freier Berufe

Alle Gesellschafterinnen und Gesellschafter sind zur Geschäftsführung und Vertretung gemeinschaftlich berechtigt und verpflichtet und haben Kontrollrecht, soweit im Gesellschaftsvertrag keine anderen Vereinbarungen getroffen wurden. Gesellschafterinnen und Gesellschafter haften mit ihrem Geschäfts- und Privatvermögen als Gesamtschuldner, wobei eine Haftungsbegrenzung im Einzelfall auf eine Partnerin bzw. einen Partner möglich ist. Ein Mindestgesellschaftskapital ist nicht erforderlich. Es erfolgt eine Eintragung im Partnerschaftsregister. Soweit im Gesellschaftsvertrag keine anderslautende Vereinbarung getroffen ist, sind alle Gesellschafterinnen und Gesellschafter zu gleichen Teilen am Erfolg beteiligt.

Der Name der Gesellschaft enthält den Namen mindestens einer Gesellschafterin bzw. eines Gesellschafters, den Zusatz „und Partner“ oder „Partnerschaft“ sowie die Berufsbezeichnung aller in der Partnerschaft vertretenen Berufe.

◆ Geschäftsbezeichnung / Firma

Gewerbetreibende, die nicht im Handelsregister eingetragen sind, müssen im Geschäftsverkehr mit dem Familiennamen und einem ausgeschriebenen Vornamen auftreten. Das gleiche gilt für Gesellschaften bürgerlichen Rechts, wobei alle Gesellschafter mit Familiennamen und einem ausgeschriebenen Vornamen aufzuführen sind. Die Beifügung von Branchen-, Fantasie- oder Geschäftsbezeichnungen ist zulässig, sofern nicht der Eindruck einer im Handelsregister eingetragenen Firma entsteht.

In das Handelsregister einzutragende Firmierungen müssen den Rechtsformzusatz enthalten (z. B. e.K., GmbH, UG (haftungsbeschränkt), KG, GmbH & Co. KG). Die

Firma muss zur Kennzeichnung geeignet sein, was bei bloßen Branchen- oder Gattungsbezeichnungen nicht der Fall ist. Bezeichnungen wie etwa „Textil GmbH“ sind also nicht zulässig. Die notwendige Kennzeichnung kann zum Beispiel durch das Hinzufügen einer Buchstabenkombination, einer Fantasiebezeichnung, einer Ortsbezeichnung oder eines Namens erfolgen.

Die Firmierung (und auch die Geschäftsbezeichnung) darf keine Angaben enthalten, die geeignet sind, irrezuführen über geschäftliche Verhältnisse, die für die angesprochenen Verkehrskreise wesentlich sind. So darf die Bezeichnung nicht den Eindruck einer Größe oder Bedeutung erwecken, die das Unternehmen in Wirklichkeit gar nicht besitzt, beispielsweise „Deutscher Modeschmuckvertrieb“ oder „Gruppe“ für einen Kleinstbetrieb.

Insbesondere für die Formulierung der Firma ist eine vorherige Absprache mit der zuständigen Industrie- und Handelskammer zu empfehlen.

Zusätzlich sollte überprüft werden, ob nicht schon ein anderer Betrieb in der gleichen Branche und im identischen geografischen Wirkungsbereich die konkret gefasste Firmierung verwendet. Diese Recherche führt Ihre IHK gerne für Sie in dem jeweiligen IHK-Bezirk durch. Zusätzlich sollte man sich durch einen Blick in die Internetsuchmaschinen absichern. Relevanz können auch eingetragene Marken haben, da der Inhaber einer gleichlautenden und früher eingetragenen Marke die Verwendung des Firmennamens oder der Geschäftsbezeichnung untersagen kann, sofern er eine Ware oder Dienstleistung anbietet oder eine herausragende Marktstellung besitzt. Die Markenrecherche kann selbst über die Homepage des Deutschen Patent- und Markenamtes durchgeführt werden (www.dpma.de/Marke/Recherche).

◆ Pflichtangaben für Unternehmen

Angaben zum eigenen Unternehmen werden je nach Zweck in den unterschiedlichsten Medien präsentiert, beispielsweise auf dem Briefbogen, der Visitenkarte oder auch auf der Homepage. Inhalt und Umfang richten sich nach der jeweiligen Unternehmensform. Detaillierte Hinweise zu den Pflichtinformationen finden Sie auf www.ihk-schleswig-holstein.de (Recht und Steuern/Internet und Recht).

Steuern

Grundsätzlich gilt: Der Gewinn aus einer nachhaltigen Tätigkeit muss versteuert werden. Bei Personengesellschaften (z. B. OHG, GbR, GmbH & Co. KG) und Einzelunternehmungen unterliegt der Gewinn der Einkommensteuer, bei Kapitalgesellschaften (z. B. GmbH, AG) der Körperschaftsteuer. Alle Gewerbebetriebe müssen außerdem die Gewerbesteuerpflicht beachten. Die mit der Gründung eines Unternehmens verbundenen steuerlichen Verpflichtungen bereiten häufig Schwierigkeiten, da das deutsche Steuerrecht komplex ist und sich sehr schnell wandelt. Auf den folgenden Seiten erhalten Sie einen kleinen Überblick darüber, welche Steuerarten auf Sie als zukünftiger Unternehmer oder zukünftige Unternehmerin zukommen. Bereits im Vorfeld sollten Sie zudem eine qualifizierte Steuerberatung in Anspruch nehmen.

Existenzgründung & Steuern

Jedes Unternehmen muss sich steuerlich bei dem für das Unternehmen zuständigen Finanzamt erfassen lassen. Meist reicht es aus, wenn bei der Kommune ein Gewerbeschein beantragt wird, denn die Vergabe eines Gewerbescheines wird dann automatisch dem Finanzamt mitgeteilt. Freiberufler müssen von sich aus ihre Tätigkeit beim Finanzamt anzeigen. Das Unternehmen wird dann beim Finanzamt registriert (Vergabe einer Steuernummer) und bekommt einen Fragebogen zur Beantwortung zugeschickt. Der Fragebogen dient dem Finanzamt als Anhaltspunkt für die zukünftige Höhe steuerlicher Vorauszahlungen. Da sich also konkrete steuerliche Folgen aus der Beantwortung des Fragebogens ergeben, sind die Angaben, die auf Schätzungen beruhen, gewissenhaft durchzuführen. Bereits hier wird deutlich, dass die geforderten Angaben zum Teil nicht ohne steuerliche Kenntnisse gemacht werden können.

◆ Personengesellschaften/ Einzelunternehmen: Einkommensteuer

Möglicherweise kennen Sie aus einer früheren Anstellung die Einkommensteuer vor allem in der Erhebungsform der Lohnsteuer bei Einkünften aus nichtselbstständiger Tätigkeit. Für Sie als Unternehmerin bzw. Unternehmer kommen hingegen noch weitere Einkunftsarten wie die Einkünfte aus Gewerbebetrieb bzw. freiberuflicher Tätigkeit in Betracht.

Als Einzelunternehmer/-in zahlen Sie die Einkommensteuer direkt an das Finanzamt. Sind Sie Gesellschafter oder Gesellschafterin einer Personengesellschaft, zahlen Sie die Einkommensteuer für Ihre Beteiligung an der Personengesellschaft. Die Personengesellschaft ist selber nicht einkommensteuerpflichtig.

Zukünftig haben Sie Einkommensteuervorauszahlungen jeweils am 10. der Monate März, Juni, September und Dezember zu leisten, die das Finanzamt durch einen Bescheid festgesetzt hat. Diese Vorauszahlungen können mit einem begründeten Antrag geändert werden, wenn sich die Gewinnsituation Ihres Unternehmens ändert. Nach Ablauf eines Kalenderjahres müssen Sie bis zum 31. Mai des Folgejahres eine Einkommensteuererklärung abgeben. Für „von Angehörigen der steuerberatenden Berufe vertretene Steuerpflichtige“ gewähren die Finanzämter im Allgemeinen eine Fristverlängerung bis zum 31. Dezember des folgenden Jahres. Steuererklärungen sind grundsätzlich nur noch elektronisch beim Finanzamt einzureichen.

◆ Kapitalgesellschaften: Körperschaftsteuer

Die Körperschaftsteuer ist die „Einkommensteuer für juristische Personen“, wie z. B. GmbH und AG. Die Körperschaftsteuerpflicht beginnt mit Abschluss des Gesellschaftsvertrages, frühestens jedoch mit Beginn der nach außen gerichteten

Geschäftstätigkeit. Besteuerungsgrundlage ist der Gewinn des Wirtschaftsjahres. Die Ermittlung des steuerpflichtigen Gewinns erfolgt durch Bilanzierung nach den Vorschriften des Handelsrechts, des Einkommensteuergesetzes und des Körperschaftsteuergesetzes. Die Körperschaftsteuer beträgt 15 Prozent. Körperschaftsteuer-Vorauszahlungen sind zu den gleichen Terminen zu leisten wie die Einkommensteuer-Vorauszahlungen. Nach Ablauf des Veranlagungszeitraumes muss eine Körperschaftsteuererklärung eingereicht werden. Es gelten dieselben Termine wie bei der Einkommensteuer.

Gewerbsteuer

Zusätzlich zur Einkommensteuer/Körperschaftsteuer ist die von den Gemeinden erhobene Gewerbesteuer für einen inländischen Gewerbebetrieb zu zahlen. Freiberufler müssen keine Gewerbesteuer bezahlen. Schuldner ist bei Einzelunternehmen der Unternehmer/die Unternehmerin, bei Personengesellschaften und Kapitalgesellschaften ist die Gesellschaft Schuldner.

Steuergegenstand bei der Gewerbesteuer ist die Ertragskraft des Gewerbebetriebes, der sogenannte Gewerbeertrag. Dieser ist bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften um einen Freibetrag von 24.500 € zu kürzen, bevor er besteuert wird. Kapitalgesellschaften erhalten keinen Freibetrag. Die Höhe der Gewerbesteuer hängt vom individuellen Hebesatz der Gemeinde bzw. Stadt ab, in der das Unternehmen ansässig ist. Bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften wird die Gewerbesteuer auf die Einkommensteuer der Gesellschafter angerechnet.

Gewerbesteuervorauszahlungen sind jeweils zum 15. Februar, 15. Mai, 15. August und zum 15. November zu leisten.

Die Gewerbesteuererklärung ist jährlich zu erstellen und einzureichen. Es gelten dieselben Termine wie bei der Einkommensteuer.

Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer)

Nach dem Umsatzsteuergesetz gibt es steuerbare und nicht steuerbare Umsätze.

Besteuert werden alle Lieferungen und Leistungen, soweit sie nicht steuerfrei sind. Für die Ausstellung von ordnungsgemäßen Rechnungen gelten die Formvorschriften des § 14 Abs. 1 des Umsatzsteuergesetzes.

Derzeit beträgt der Regelsteuersatz 19 Prozent. Daneben existiert aber auch ein ermäßigter Steuersatz von 7 Prozent, dem z. B. einige Lebensmittel unterliegen. Bestimmte Umsätze (z. B. Ausfuhrlieferungen) sind unter bestimmten Voraussetzungen von der Umsatzsteuer befreit. Die Umsatzsteuer aus Lieferungen und Leistungen, die Sie als Unternehmen bezogen haben (sog. Vorsteuer), können Sie von der zu entrichtenden Umsatzsteuer abziehen.

Die Umsatzsteuerschuld bemisst sich regelmäßig nach dem vereinbarten Entgelt, der sog. Soll-Besteuerung. Die Umsatzsteuer kann demnach gegenüber dem Finanzamt fällig werden, bevor Sie Ihnen tatsächlich zugeflossen ist. Andererseits können Sie auch die vereinbarte Vorsteuer abziehen, bevor Sie sie gezahlt haben. Daneben existiert die Möglichkeit der sog. Ist-Besteuerung. Danach zahlen Sie die Umsatzsteuer an das Finanzamt erst dann, wenn diese Ihnen auch zugeflossen ist. Hierzu müssen gewisse Grundlagen (wie z. B. Höhe des Gesamtumsatzes, Freiberuflerstellung, Buchführungspflicht) vorhanden sein, die vorher detailliert besprochen werden sollten.

Möglich ist auch die gänzliche Befreiung von der Umsatzsteuerpflicht im Rahmen der Kleinunternehmerregelung. Diese ist möglich, wenn Ihr Umsatz im vergangenen Kalenderjahr 17.500 € (brutto) nicht überschritten hat und die vereinnahmten Entgelte (brutto) im nächsten Geschäftsjahr voraussichtlich unter 50.000 € liegen. Die Regelung hat zur Folge, dass Sie weder Umsatzsteuer in Ihren Rechnungen ausweisen dürfen noch selbst zum Vorsteuerabzug berechtigt sind.

Die Umsatzsteuerzahllast ist grundsätzlich monatlich bis zum 10. des Folgemonats mit Hilfe einer Umsatzsteuervoranmeldung zu berechnen und an das Finanzamt abzuführen. Diese Frist lässt sich um einen Monat verlängern. Ist die Vorsteuer höher als die von Ihnen berechnete Umsatzsteuer, zahlt Ihnen das Finanzamt den Differenzbetrag aus. Die Umsatzsteuervoranmeldung ist elektronisch beim Finanzamt einzureichen. Zusätzlich ist eine Umsatzsteuererklärung für das ganze Geschäftsjahr einzureichen. Es gelten dieselben Fristen wie bei der Einkommensteuer.

Lohnsteuer, Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer

Die Lohnsteuer ist eine Sonderform der Einkommensteuer. Sie wird durch Abzug vom Arbeitslohn erhoben. Schuldner der Lohnsteuer ist der Arbeitgeber. Beschäftigen Sie Arbeitnehmer, sind Sie verpflichtet, die Lohnsteuer bei jeder Lohnzahlung einzubehalten, auf elektronischem Weg anzumelden und an das Finanzamt abzuführen. Dieses muss bis spätestens zum 10. Tag nach Ablauf des Lohnsteuer-Anmeldezeitraums geschehen. Der Lohnsteuer-Anmeldezeitraum ist grundsätzlich der Kalendermonat.

Neben der Lohnsteuer müssen auch der Solidaritätszuschlag (SolZ) und gegebenenfalls die Kirchensteuer für den Arbeitnehmer einbehalten und abgeführt werden. Der Kirchensteuersatz liegt in Schleswig-Holstein grundsätzlich bei 9 Prozent. Der Solidaritätszuschlag ist keine eigenständige Steuerart. Er ist lediglich ein Zuschlag, der in Höhe von 5,5 Prozent auf den Lohnsteuerabzug erhoben wird. Besonderheiten gelten für kurzfristige und geringfügige Arbeitsverhältnisse.



Buchhaltung und Jahresabschluss

Betriebliches Rechnungswesen

Das betriebliche Rechnungswesen stellt eine der wichtigsten Informationsquellen über die Vermögens-, Ertrags-, und Liquiditätssituation im Unternehmen dar.

◆ Buchführung

Die Buchführung dient in erster Linie dazu, den Finanzbehörden gegenüber Rechenschaft abzulegen. Diese nutzen die Buchführungsunterlagen und Jahresabschlüsse für die Ermittlung von Steuern. Hierzu zählt die Umsatzsteuer, Körperschaftsteuer und Einkommensteuer. Städten und Gemeinden dienen die Unterlagen als Basis für die Festsetzung von Gewerbesteuern. Bei einigen Gewerbetreibenden (Einzelunternehmern) kann der Gewinn als Basis für die Ermittlung von Krankenkassenbeiträgen genutzt werden.

Weiterhin dienen Buchführungsunterlagen dazu, gegenüber Kreditgebern die Unternehmenssituation zu dokumentieren. Hierfür sind aktuelle Finanzbuchführungen notwendig. Kapitalgeber werden Unternehmen nur dann Kredite gewähren, wenn diese kreditwürdig sind. Im Wesentlichen lässt sich dies aus Zahlen der Buchführung ablesen.

Wichtig ist, dass die Daten aus der Buchhaltung jederzeit von Dritten nachprüfbar sind. Hierzu wird jedes Unternehmen zur schriftlichen Aufzeichnung der gesamten Geschäftsvorgänge verpflichtet. Das heißt, die Aufzeichnungen sind vollständig, richtig, zeitgerecht und geordnet vorzunehmen. Jede gebuchte Aus- oder Einzahlung muss mit Belegen (Rechnungen, Quittungen etc.) nachgewiesen werden können. Diese Belege sind, wie auch sämtliche Handelsbücher, Inventare und Bilanzen, bis zu zehn Jahre aufzubewahren.

Die rechtlichen Grundlagen der Buchführungspflicht sind vor allem die Abgabenordnung (AO) und für Vollkaufleute und Kapitalgesellschaften das Handelsgesetzbuch.

Das betriebliche Rechnungswesen sollte jedoch nicht nur als lästige Pflicht betrachtet werden. Die stärkste Motivation für eine ordentliche Buchführung sollte von innerbetrieblichen Gründen ausgehen. So sind u.a. folgende Fragestellungen im betrieblichen Alltag von Bedeutung:

- Wie verläuft die Geschäftsentwicklung im jeweiligen Betrachtungszeitraum?
- Welche Einnahmen oder Ausgaben gibt es im Unternehmen?
- Wie entwickeln sich Kundenzahlen?
- Wurde kostendeckend gearbeitet?
- Wie sind Kosten gegenüber potenziellen Mitbewerbern einzuschätzen?
- Für welche Ausgangsrechnung liegen noch keine Zahlungseingänge vor?
- Wie hoch sind Verbindlichkeiten bei Lieferanten?

Buchführungspflicht

Einfache Buchführung (Einnahmen-Überschuss-Rechnung)

Gewerbetreibende, deren Umsatz oder Gewinn bestimmte Grenzen unterschreitet, und Freiberufler haben die Möglichkeit, eine vereinfachte Buchführung anzuwenden. Hierzu werden lediglich die Einnahmen eines Wirtschaftsjahres gegen die Ausgaben verrechnet. Das Ergebnis ist der Jahresgewinn oder Jahresverlust.

Weiterhin sind folgende Mindestaufzeichnungen für die Einnahmen-Überschuss-Rechnung erforderlich:

- Sachanlagenverzeichnis
- Aufzeichnung der Betriebseinnahmen
- Wareneingangsbuch.

Während die Freiberufler unabhängig vom Umsatz oder Gewinn bei dieser Buchführungsform bleiben können, gelten für Gewerbetreibende bestimmte gesetzliche Grenzen:

Die Einnahmen-Überschuss-Rechnung ist gemäß § 241a HGB nur bis zu einem

- Kalenderjahresumsatz bis 500.000 € oder
- einem Gewinn von bis zu 50.000 € möglich.

Doppelte Buchführung

Die Rechtsformen der Kapitalgesellschaften GmbH/UG, AG sowie die Personengesellschaften OHG, KG und GmbH & Co KG sind immer zur gesetzlichen vorgeschriebenen Buchführung (doppelte Buchführung inklusive Jahresabschluss mit Gewinn- und Verlustrechnung) verpflichtet.

Der Begriff „doppelte Buchführung“ entstammt der Tatsache, dass jeder Geschäftsvorfall mindestens zweimal gebucht wird. Wird z. B. eine Rechnung per Banküberweisung bezahlt, so wird die Buchung sowohl im Konto Wareneinkauf als auch im Konto Bank (Gegenbuchung) erfasst.

Die Buchführung wird in Konten organisiert, die in sogenannten Kontenrahmen zusammengefasst sind. Kammern, Fachverbände oder Steuerberatungen halten einen branchenspezifischen Kontenrahmen bereit, der nur noch an die Bedürfnisse Ihres Unternehmens angepasst werden muss.

Bilanz

Die Bilanz bildet gemeinsam mit der Gewinn- und Verlustrechnung den Jahresabschluss für ein Unternehmen. Die Bilanz zeigt zu einem bestimmten Stichtag den finanziellen Status des Unternehmens. Die Bilanzgliederung ist gesetzlich vorgeschrieben. Zur Vorbereitung der Bilanz muss jedes bilanzierungspflichtige Unternehmen eine Inventur durchführen.

Die vollkaufmännische Bilanz ist die in Kontenform dargestellte Kurzfassung des Inventars. Hier werden die im Inventar erfassten Vermögenswerte (Aktiva) den Schulden (Passiva) gegenübergestellt. Als rechnerische Differenzgröße ergibt sich ebenfalls auf der Passivseite der Bilanz der Wert des Eigenkapitals. Es ist auch möglich, dass diese Zahl negativ wird (negatives Eigenkapital).

Eine Aussage über den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens trifft hingegen die Gewinn- und Verlustrechnung (GuV), in der die gesamten Aufwands- und Ertragskonten des Unternehmens abgeschlossen werden.

Sie schließt mit der Feststellung des Jahresüberschusses oder des Fehlbetrages ab, wobei die Gliederungsvorschriften Erkenntnisse über die Ursachen dieses Ergebnisses zulassen. Hier wird z. B. deutlich, ob ein Unternehmen nur deshalb einen Überschuss ausweisen kann, weil es außergewöhnliche Erträge, etwa in Form eines Immobilien- oder Maschinenverkaufs verbuchen konnte, während es in seiner gewöhnlichen Geschäftstätigkeit nur Verluste erwirtschaftete.

Darüber hinaus berücksichtigt die Gewinn- und Verlustrechnung sogenannte Bestandsveränderungen (Veränderungen des Warenlagers) oder fertiggestellte Aufträge, für die noch nichts bezahlt wurde, sowie die steuerliche Abschreibung.

Anhang und Lagebericht

GmbH, UG und Aktiengesellschaften müssen der Bilanz mit Gewinn- und Verlustrechnung noch einen Anhang sowie einen Lagebericht nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches beifügen:

- Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden
- Angaben zu Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten mit Kreditlaufzeiten und Angaben zur Besicherung
- Anlagespiegel mit detaillierter Beschreibung der Wertwicklung (Abschreibung)
- Weitere Entwicklung des Unternehmens.

E-Bilanz

Bilanzierende Unternehmen müssen ihre Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung in elektronischer Form als sogenannte E-Bilanz an die Finanzverwaltung übermitteln. Informationen hierzu erteilt die Finanzverwaltung.

Publizitätspflicht

Offenlegungspflichtige Unternehmen müssen ihre Jahresabschlüsse beim elektronischen Unternehmensregister einreichen. Die Pflicht zur Einreichung ist insbesondere im Handelsgesetzbuch gesetzlich geregelt.

Versicherungen

Berufliche Selbstständigkeit beinhaltet in aller Regel auch den Ausstieg aus dem staatlichen System sozialer Sicherung.

Neue persönliche und betriebliche Risiken erfordern ein maßgeschneidertes, individuelles Versicherungskonzept, das nur mit Fachleuten erarbeitet werden kann.

◆ Krankenversicherung/Pflegeversicherung

Für Existenzgründer und -gründerinnen und deren Familienangehörige ist umfassender Versicherungsschutz im Krankheits- und Pflegefall extrem wichtig. Hierzu gehört auch die Absicherung bei Arztbehandlung, Zahnbehandlungen, Zahnersatz, stationärem Aufenthalt im Krankenhaus sowie die Inanspruchnahme von Arzneien, Heil- und Hilfsmitteln.

Seit 2009 sind Selbstständige verpflichtet, sich gegen Krankheit zu versichern. Dabei bieten sich den Gründerinnen und Gründern zwei Möglichkeiten: Gesetzliche oder private Kranken- und Pflegeversicherung. In der gesetzlichen Krankenversicherung zahlen Selbstständige einen einkommensabhängigen Beitrag. Die Höhe ist u.a. von bestimmten Bedingungen (Krankengeld) und Sonderregelungen (z. B. Gründungszuschuss) abhängig.

In der privaten Krankenversicherung richtet sich der Beitrag nach Risiko, Gesundheitszustand, Eintrittsalter und gewähltem Versicherungsschutz.

Für die Absicherung längerer Krankheitszeiten müssen Selbstständige dazu bei ihrer gesetzlichen Krankenversicherung eine Wahlerklärung zum Krankengeld abgeben. Wahltarife mit Krankengeldanspruch können dann mit einer dreijährigen Bindungsfrist gewählt werden. Vorteilhaft kann auch die Absicherung durch eine private Krankentagegeldversicherung sein.

Die Pflegepflichtversicherung bietet eine Grundversorgung bei Pflegebedürftigkeit im Alter, nach schwerer Krankheit oder nach Unfall. Diese Pflichtabsicherung deckt im Pflegefall aber nicht alle anfallenden Kosten ab. Hier ist die private Pflegeabsicherung als Ergänzung wichtiger denn je.

◆ Private Altersversorgung

Aufgrund der demographischen Entwicklung und des Umlageverfahrens hat die gesetzliche Rentenversicherung mit erheblichen Herausforderungen zu kämpfen. Auch die privaten Rentenversicherer sind von den Folgen der verlängerten Lebenserwartung betroffen. Durch das Kapitaldeckungsprinzip lässt sich hier jedoch ein Ausgleich schaffen. Daher entscheiden sich viele Selbstständige für den Abschluss einer Kapitallebens- oder privaten Rentenversicherung, andere setzen auf Vermögensbildung durch Immobilien oder Investmentfonds bzw. eine Mischung dieser Formen.

Bei all diesen Anlageformen ist zu beachten, dass der Erwerb dieser Anlagen mit Kosten (Abschlusskosten, Ausgabeaufschläge, Grunderwerbsteuer und Notar-/Grundbuchkosten) verbunden ist. Daher rechnet sich eher die nachhaltige Aufrechterhaltung der Anlagen. Ein frühzeitiger Ausstieg kann zu finanziellen Nachteilen führen. Wegen der langfristigen Verteilung der Abschlusskosten bei Lebens-/Rentenversicherungen und bei Investmentfonds sollte immer der nachhaltige Sparvorgang im Vordergrund stehen.

Für Selbstständige wurde 2005 die Basis- oder Rürup-Rente eingeführt, mit der steuerlich eine Altersversorgung gefördert werden kann.

◆ **Freiwillige Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung**

Für Selbstständige gibt es unter bestimmten Voraussetzungen die Möglichkeit zur freiwilligen Weiterversicherung. Die Antragstellung auf Weiterversicherung muss innerhalb einer bestimmten Frist nach Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit erfolgen. Da die Zeiten der freiwilligen Weiterversicherung wie Zeiten einer versicherungspflichtigen Beschäftigung behandelt werden, begründen sie eine Anwartschaft auf Arbeitslosengeld.

◆ **Rentenversicherung**

Viele Selbstständige sind in der gesetzlichen Rentenversicherung nicht pflichtversichert. Allerdings gibt es nach § 2 SGB VI einige Ausnahmen.

Wer mit einem zulassungspflichtigen Handwerk in der Handwerksrolle als Einzelunternehmen oder Gesellschafter einer Personengesellschaft aufgrund persönlicher Voraussetzungen (z. B. Meister) eingetragen wird, ist grundsätzlich rentenversicherungspflichtig mit einem monatlichen Regelbeitrag von voraussichtlich 556,33 € für 2017. Gründerinnen und Gründer (bis zum Ablauf von drei Kalenderjahren nach dem Jahr der Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit) können auf Antrag den halben Regelbeitrag (voraussichtlich 278,17 €) zahlen. Bei Nachweis eines höheren oder niedrigeren Arbeitseinkommens kann der Pflichtbeitrag wiederum davon abweichen. Selbstständige Handwerker können sich auf Antrag von der Versicherungspflicht befreien lassen, wenn mindestens 216 Monate (18 Jahre) Pflichtbeiträge in die gesetzliche Rentenversicherung eingezahlt wurden. Weitere Informationen: www.deutsche-rentenversicherung.de.

◆ **Berufsunfähigkeitsversicherung**

Bei eventuell zukünftiger Berufs- und Erwerbsunfähigkeit ist der Schutz durch die gesetzliche Rentenversicherung deutlich eingeschränkt. Durch vermindertes Restleistungsvermögen kann ein Anspruch auf Erwerbsminderungsrente bestehen. Es sollte eine private Versicherung gegen Berufsunfähigkeit abgeschlossen werden, die das individuelle Berufsrisiko und den jeweiligen Lebensstandard berücksichtigt.

◆ **Risiko-Lebensversicherung**

Durch die geschäftlichen Risiken der Selbstständigkeit können auch gravierende Folgen in Ihrem Todesfall bzw. beim Tod eines Teilhabers entstehen: Banken kündigen persönlich verbürgte Kredite, Erben fordern die Auszahlung von Geschäftsanteilen usw. Derartige Risiken, die sowohl den Fortbestand des Unternehmens gefährden als auch ruinöse Folgen für Hinterbliebene haben können, sind durch preisgünstige Risiko-Lebensversicherungen abzudecken.

◆ **Unfallschutz für Selbstständige**

Selbstständige können sich freiwillig in ihrer zuständigen Berufsgenossenschaft gegen Berufs- und Wegeunfälle versichern. Für bestimmte Berufsgruppen besteht sogar eine Versicherungspflicht. Die gesetzliche Unfallversicherung bietet einen guten Grundschutz (Weitere Informationen: www.dguv.de). Bedarfsgerecht, umfassend und in der Höhe ausreichend wäre nur die Kombination mit einer privaten Unfallversicherung. Der Schutz der privaten Unfallversicherung gilt für Beruf und Freizeit, also in der Regel rund um die Uhr und weltweit.

◆ **Haftpflichtversicherung**

Haftpflicht bedeutet, aufgrund Vertrages oder Gesetzes einem anderen wegen eines Schadens ersatzpflichtig zu sein. Es haftet, wer einem anderen einen Schaden durch eigenes Verschulden zufügt. Daneben gibt es noch die Gefährdungshaftung, die Haftung ohne eigenes Verschulden, so z. B. durch die Haltung eines Tieres, als Gastwirt (für das Gut der Gäste) oder als Inhaber von Anlagen zur Lagerung von gewässerschädlichen Stoffen. Besteht zwischen der geschädigten und der verursachenden Person des Schadens ein Vertragsverhältnis, so kann im Schadensfall die geschädigte Person Ansprüche aus der Vertragsverletzung ableiten.

Nach den Allgemeinen Haftpflicht-Bedingungen (AHB) versichert eine Versicherung nur die Haftung aus unerlaubter Handlung und die sogenannte Gefährdungshaftung, sofern der Schaden durch Fahrlässigkeit oder grobe Fahrlässigkeit herbeigeführt wurde. Nicht versicherbar ist die Haftung aus vertraglichen Leistungen, das Abhandenkommen von Sachen sowie der Vorsatz, d.h. der mit Absicht herbeigeführte Schaden. Die Haftpflichtversicherung ersetzt aber nicht nur Schäden, sondern sie schützt auch vor unberechtigten Ansprüchen.

Grundsätzlich kann jeder wegen eines Schadens unbegrenzt haftbar gemacht werden. Dabei ist noch nicht einmal entscheidend, ob die eigene Unachtsamkeit für den Schaden ursächlich war. Man haftet eben nicht nur für eigenes Tun, sondern auch für das Unterlassen. Dies gilt besonders für die Haftung des Unternehmens für Handlungen seiner abhängig Beschäftigten (als sog. „Erfüllungsgehilfen“).

Eine normale Betriebs-Haftpflichtversicherung bietet in der Regel eine Deckungssumme von 2 Millionen € für Personen- und 1 Million € für Sachschäden. Insbesondere im Bereich des Bauhandwerks wird bereits 2,5 Millionen € pauschale Deckung angeboten. Dies kann z. B. bei einem großen Feuerschaden noch nicht ausreichend sein. Auch im Bereich der Bearbeitungs- und Tätigkeitsschäden sollte immer von maximalen Möglichkeiten ausgegangen werden.

Die Produkt-Haftpflicht betrifft nicht nur große Hersteller. Wer ein fehlerhaftes Produkt herstellt, muss für daraus entstehende Schäden unabhängig von einem eventuellen Verschulden haften. Das Gesetz spricht vom „Hersteller“ und fasst den Kreis der haftenden Personen so weit, dass die Produkthaftung letztlich jeden kleinen Händler betrifft, wenn der eigentliche Hersteller nicht festgestellt werden kann.

Üben Sie eine beratende Tätigkeit aus, so könnten sich auch direkte Vermögensschäden ergeben, die durch den Einschluss einer Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung gedeckt werden können.

Die betriebliche Sachversicherung

Versicherbar sind Feuer-, Einbruchdiebstahl- (inkl. Vandalismus), Leitungswasser-, Sturm-, Hagel-, Elementar- und ggf. Betriebsunterbrechungsschäden. Hier ist erst einmal zu prüfen, welchen Risiken Sie ausgesetzt sind und welche Sie hiervon versichern wollen. Darüber hinaus ist festzulegen, welche Versicherungssumme zu versichern ist, ob fremdes Eigentum mitversichert werden muss, ob Gebäudeeinbauten mit einzuschließen sind und ob Erhöhungen von Entschädigungsgrenzen vorgenommen werden müssen.

Eine Feuerversicherung sollte für jeden Betrieb bestehen, denn derartige Schäden können auch das Ende der selbstständigen Existenz bedeuten. Oft wird eine Feuerversicherung von Banken und Leasingfirmen bei Finanzierungen verlangt.

Ob eine Einbruchdiebstahlversicherung sinnvoll ist, hängt davon ab, wie anziehend Ihr Betrieb für Einbruchswillige sein könnte. Der Name der Versicherung besagt, dass nicht der einfache Diebstahl abgedeckt ist, sondern der Diebstahl verbunden mit einem Einbruch. Ob Schäden durch Leitungswasser mitversichert werden sollen, sollte von der Lage der Wasserleitungen und der Wahrscheinlichkeit eines größeren Schadens abhängen.

Eine Betriebsunterbrechungsversicherung kann zusätzlich abgeschlossen werden. Wird durch einen Schaden der Betriebsablauf erheblich gestört oder unterbrochen, so kommt diese Versicherung für den dadurch bedingten Einnahmefall und die laufenden festen Kosten auf, längstens jedoch ein Jahr, höchstens bis zur vereinbarten Versicherungssumme.

Weitere Informationen:

Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)

www.gdv.de

Bund versicherter Unternehmer e.V.

www.bvuev.de

Gesamtverband der versicherungsnehmenden Wirtschaft e.V.

www.gvnm.de

Verband öffentlicher Versicherer

www.voev.de

Gründungswettbewerbe

In Deutschland gibt es eine Vielzahl von Gründungs-, Businessplan- und Unternehmenswettbewerben. In der Regel bekommen Sie von einem Expertenteam ein ausführliches Feedback. Diese hilft Ihnen, Chancen und Risiken, Stärken und Schwächen besser zu erkennen und daraus Maßnahmen abzuleiten. Natürlich sind auch die ausgeschriebenen Preisgelder sowie die damit verbundene Pressewirksamkeit attraktiv.

Für Sie könnten folgende Wettbewerbe interessant sein:

Titel

KfW-Award GründerChampions

Deutscher Gründerpreis

Speziell für Frauen:

Darboven-IDEA-Förderpreis

In Schleswig-Holstein gibt es z. B. folgende Wettbewerbe:

Ideenwettbewerb Schl.-H.

GründerCup Kiel-Region

LN-Existenzgründerpreis

VR-Förderpreis Handwerk

Homepage

www.degut.de

www.deutscher-gruenderpreis.de

www.darboven.com

www.seedfonds-sh.de

www.gruendercup.de

www.ln-medienhaus.de

<https://sh.vr.de>

Eine umfassende Übersicht von bundesweiten und regionalen Gründungswettbewerben finden Sie z. B. unter www.existenzgruender.de.



Finanzierung und Förderung

Förderkredite, Zuschüsse, Bürgschaften, Beteiligungskapital – in diesem Kapitel stellen wir Ihnen wichtige Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten für Ihre Existenzgründung und -festigung vor. Neben bundesweiten Programmen wie den Existenzgründungskrediten der KfW Mittelstandsbank gibt es interessante Unterstützungsmöglichkeiten in Schleswig-Holstein. Manchmal gibt es auch sehr spezielle (und daher in diesem Leitfaden nicht vorgestellte) Zuschüsse, die Sie gerade für Ihr Vorhaben einwerben können. Die IB.SH Förderlotsen beraten Sie unentgeltlich und unverbindlich – möglichst schon vor Ihrem ersten Gespräch mit der Hausbank – über geeignete öffentliche Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten. Zunehmend an Bedeutung gewinnen auch alternative Finanzierungsmöglichkeiten wie Crowdfunding oder -investing. Bitte denken Sie daran, dass Sie Finanzierungs- und Förderanträge in fast allen Fällen vor Beginn Ihres Vorhabens stellen müssen.

◆ ERP-Gründerkredit – StartGeld

KfW

Komplettlösung der KfW für Gründungs- und Festigungsfinanzierungen
bis max. 100.000 €

Mit dem ERP-Gründerkredit – StartGeld fördert die KfW Existenzgründerinnen und -gründer, Unternehmensnachfolgerinnen und -nachfolger sowie junge Unternehmen mit einer Finanzierungssumme von bis zu 100.000 € pro Antragsperson. Wenn Sie im Team gründen, kann jeder Gründer oder jede Gründerin diesen Höchstbetrag beantragen.

Wer wird gefördert?

Sie werden gefördert, wenn Sie

- ein Unternehmen gründen.
- ein junges Unternehmen festigen möchten (bis zu fünf Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit).
- sich in einer Geschäftsführungsfunktion an einem Unternehmen beteiligen.
- ein Unternehmen im Rahmen einer Unternehmensnachfolge übernehmen.
- ein Unternehmen vorläufig im Nebenerwerb führen (Übergang in den Voll-erwerb spätestens ab dem 4. Geschäftsjahr).

Weitere Rahmenbedingungen

- Finanzierung nahezu aller Vorhaben in vollem Umfang bis 100.000 €, davon bis zu 30.000 € für Betriebsmittel.
- fester und günstiger Zinssatz, unabhängig von Sicherheiten- und Risiko-beurteilung (aktuelle Konditionen: www.kfw.de).

- bis zu zehn Jahre Laufzeit, mit bis zu zwei tilgungsfreien Anlaufjahren.
- keine Vorgaben zu Eigenkapital und Besicherung durch die KfW – ob Eigenkapital bzw. Sicherheiten erforderlich sind, vereinbaren Sie mit Ihrer Hausbank.
- Die KfW übernimmt 80 Prozent des Kreditausfallrisikos von Ihrer Hausbank, die restlichen 20 Prozent des Risikos trägt Ihre Hausbank.
- Sie haften persönlich für die Rückzahlung des Darlehens.
- Dieses Programm kann 2 x bis zu einer Gesamtsumme von bis zu 100.000 € (davon max. 30.000 € für Betriebsmittel) beantragt werden.

Anträge stellen Sie über ein Kreditinstitut (Hausbank oder i.d.R. IB.SH Starthilfedarlehen über die IB.SH) bei der KfW Mittelstandsbank. Weitere Informationen: www.kfw.de

Finanzierungsbeispiel mit ERP-Gründerkredit-StartGeld

Kapitalbedarf

I. Investitionen (netto)	
Renovierung/Büroeinrichtung	14.000 €
PC, Drucker, Fax, Telefon	4.000 €
Software	2.000 €
Investitionssumme	20.000 €
II. Betriebsmittelbedarf	
lt. Liquiditätsplan	15.000 €
I. + II. Kapitalbedarf	35.000 €

Finanzierung

Eigenmittel*	5.000 €
ERP-Gründerkredit - Startgeld	30.000 €
Finanzierungssumme	35.000 €

- zinsgünstiges Gründungsdarlehen mit 5 oder 10 Jahren Laufzeit
- für Gründungen und bis 5 Jahre nach Gründung
- Antragstellung über die Hausbank, 80 Prozent Haftungsfreistellung für die Hausbank durch die KfW
- bis 100 T€ Fremdfinanzierungsbedarf (davon max. 30 T€ Betriebsmittel)

* Beispiel – keine Vorgabe der KfW

ERP-Kapital für Gründung

Ihr Finanzierungsbaustein mit Eigenkapitalcharakter für größere Finanzierungen



Mit dem ERP-Kapital für Gründung fördert die KfW natürliche Personen, die ein Unternehmen oder eine freiberufliche Existenz in Deutschland im Haupterwerb gründen. Dies gilt auch für Unternehmensnachfolgen oder für die Festigung Ihres Unternehmens. Gefördert werden bis zu 30 Prozent der förderfähigen Investitionen mit einem Kreditbetrag von bis zu 500.000 € je Antragsteller bzw. Antragstellerin.

Die KfW übernimmt damit 100 Prozent des Kreditausfallrisikos und stellt die Hausbank von der Haftung für dieses Nachrangdarlehen frei (100-prozentige Haftungsfreistellung). Der eigenkapitalähnliche Förderkredit erleichtert Ihnen die Sicherstellung der Gesamtfinanzierung über Ihre Hausbank.

Wer wird gefördert?

Sie werden mit diesem personenbezogenen Darlehen gefördert, wenn Sie:

- ein Unternehmen gründen
- ein junges Unternehmen festigen möchten (bis zu drei Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit)
- sich in einer Geschäftsführungsfunktion an einem Unternehmen beteiligen
- ein Unternehmen im Rahmen einer Unternehmensnachfolge übernehmen
- ein Unternehmen im Haupterwerb führen möchten.

Was wird gefördert?

Gefördert werden alle Investitionen zur Einrichtung eines Unternehmens wie

- Investitionen, z. B. Anschaffung von Anlagen, Maschinen, Computern, Grundstücken und Gebäuden, Firmenfahrzeugen sowie Baukosten, Betriebs- und Geschäftsausstattung, Lizenzen und Patente (immaterielle Investitionen)
- Material- und Warenlager (i. d. R. nur Erstaussstattung)
- Kaufpreis eines Unternehmens oder Unternehmensanteils bei Übernahme einer Geschäftsführungsfunktion.

Weitere Rahmenbedingungen

- aktuelle Konditionen des zinsgünstigen Darlehens unter www.kfw.de.
- Einsatz eigener Mittel erforderlich (i. d. R. mindestens 15 Prozent).
- Vorhandene Mittel können mit dem Darlehen in den alten Bundesländern von 15 Prozent auf bis zu 45 Prozent aufgestockt werden (max. 500.000 € pro Person).

- Der Restbetrag kann dann über andere Darlehen (z. B. Hausbankdarlehen, ERP-Gründerkredit – Universell der KfW oder Gründung und Nachfolge in Schleswig-Holstein) finanziert werden.
- Sie haften persönlich für die Rückzahlung des Darlehens.
- Kreditlaufzeit 15 Jahre, davon sieben Jahre tilgungsfrei.

Anträge stellen Sie über ein Kreditinstitut bei der KfW Mittelstandsbank. Weitere Informationen: www.kfw.de

ERP-Gründerkredit – Universell

Ein weiterer Baustein für größere Finanzierungen oder Ihre Komplettlösung bis 25 Mio. €



Mit dem ERP-Gründerkredit – Universell fördert die KfW Existenzgründungen, Unternehmensnachfolgen und junge Unternehmen für Festigungsmaßnahmen innerhalb der ersten fünf Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit. Gefördert wird mit einem Kreditbetrag von bis zu 25 Mio. € pro Vorhaben. Hierzu zählen Investitionen und Betriebsmittel. Die Antragstellung kann personen- oder unternehmensbezogen erfolgen.

Weitere Rahmenbedingungen

- Finanzierungsanteil bis zu 100 Prozent
- Aktuelle Konditionen, die von der Sicherheiten- und Risikobeurteilung Ihrer Hausbank abhängig sind, finden Sie unter www.kfw.de
- bis zu 20 Jahre Laufzeit, mit bis zu drei tilgungsfreien Anlaufjahren
- Sie stellen bankübliche Sicherheiten. Art und Höhe der Besicherung vereinbaren Sie mit Ihrer Hausbank. Eine 50-prozentige Haftungsfreistellung ist für die Finanzierung von Investitionen möglich. Ihr Unternehmen muss hierfür mindestens drei Jahre bestehen bzw. am Markt aktiv sein.
- Der Gründerkredit – Universell ist mit anderen Programmen kombinierbar.

Anträge stellen Sie über ein Kreditinstitut (Hausbank) bei der KfW Mittelstandsbank. Weitere Informationen: www.kfw.de

Finanzierungsbeispiel mit KfW-Darlehen Existenzgründung über 100 T€

Kapitalbedarf

I. Investitionen (netto)	
Einrichtung/Maschinen	160.000 €
PC, Drucker, Fax, Telefon	4.000 €
Waren-/Materiallager	36.000 €

Investitionssumme	200.000 €
--------------------------	------------------

II. Betriebsmittelbedarf

lt. Liquiditätsplan	30.000 €
---------------------	----------

I. + II. Kapitalbedarf	230.000 €
-------------------------------	------------------

Finanzierung

I. für Investitionen

15 % Eigenmittel	30.000 €
30 % ERP-Kapital für Gründung	60.000 €
55 % ERP-Gründerkredit – Universell und/oder Hausbankkredit*	110.000 €

100 %	200.000 €
--------------	------------------

II. für Betriebsmittelbedarf

Kontokorrent Hausbank und/oder ERP-Gründerkredit – Universell*	30.000 €
--	----------

Finanzierungssumme	230.000 €
---------------------------	------------------

- für Gründungen und bis 3 (für Universell bis 5) Jahre nach Gründung, Antragstellung über Hausbank
- ERP-Kapital für Gründung: 100 Prozent Haftungsfreistellung durch die KfW, hierfür keine eigenen Sicherheiten erforderlich
- ERP-Gründerkredit – Universell: bankübliche Besicherung (z. B. über die Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein)

* und/oder Gründung und Nachfolge in Schleswig-Holstein

Finanzierungsmöglichkeiten der Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB.SH)



Als Förderbank des Landes Schleswig-Holstein unterstützt Sie die IB.SH bei Ihrer Existenzgründung und -festigung mit verschiedenen Finanzierungs- und Förderangeboten. Hierzu gehören beispielsweise der IB.SH Mikrokredit, das IB.SH Starthilfedarlehen oder das gemeinsam mit der Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein angebotene Programm „Gründung und Nachfolge in Schleswig-Holstein“.

Lassen Sie sich vor einer Antragstellung gern durch die Förderlotsen der IB.SH beraten, die Sie auch bei der Erarbeitung Ihres Gründungskonzeptes unterstützen.

IB.SH Mikrokredit

Kleinere Existenzgründungen und -festigungen in Schleswig-Holstein können vergleichsweise schnell und außerhalb des banküblichen Finanzierungsweges über den IB.SH Mikrokredit finanziert werden. Das Programm richtet sich an natürliche Personen, die ein Einzelunternehmen oder eine GbR in Schleswig-Holstein grün-

den oder in den ersten fünf Jahren nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit festigen möchten. Über den IB.SH Mikrokredit können Sie einen Fremdfinanzierungsbedarf von 3.000 € bis 25.000 € für Investitionen und/oder Betriebsmittel finanzieren.

Weitere Rahmenbedingungen:

- plausibles und vollständig ausgefülltes Antragsformular (standardisiertes Mini-Gründungskonzept)
- aktuelle Konditionen: www.ib-sh.de/mikrokredit
- Laufzeit: sieben Jahre, davon sechs Monate tilgungsfrei
- Eine Antragstellung ist auch im Nebenerwerb möglich, wenn Sie spätestens innerhalb des zweiten vollen Geschäftsjahres einen Vollerwerb ausüben.
- Die vorzeitige Ablösung des gesamten Kreditbetrages in einer Summe ist jederzeit ohne Kosten möglich.

Anträge stellen Sie über einen Kooperationspartner der IB.SH in Ihrer Nähe. Hierzu gehören z. B. Kammern oder Wirtschaftsförderungsgesellschaften.

Weitere Informationen, die Antragsunterlagen und die Übersicht der Kooperationspartner finden Sie unter www.ib-sh.de/mikrokredit.

Weitere Mikrokredite werden aus dem Mikrokreditfonds Deutschland über sogenannte Mikrofinanzinstitute bereitgestellt (www.mein-mikrokredit.de).

IB.SH Starthilfedarlehen

Ihre Hausbank kann Ihre Gründungsfinanzierung aus geschäftspolitischen Gründen nicht übernehmen? Das IB.SH Starthilfedarlehen ist Ihr Zugang zu Gründungsdarlehen der KfW, insbesondere zum ERP-Gründerkredit – StartGeld, bis 100.000 € pro Antragsperson. Mit einer Empfehlung Ihrer Hausbank kann die IB.SH diese sonst nur über eine Hausbank erreichbaren Gründungsdarlehen bei der KfW beantragen. Ihre Hausbank bleibt Ihre kontoführende Stelle für den Zahlungsverkehr.

Voraussetzungen der KfW-Förderprogramme wie ein plausibles und tragfähiges Gründungskonzept und Ihre fachliche und kaufmännische Qualifikation müssen natürlich auch bei diesem Verfahrensweg erfüllt sein. Es gelten die programmspezifischen Konditionen der KfW (www.kfw.de).

Weitere Informationen sowie Antragsunterlagen unter www.ib-sh.de/starthilfe.

IB.SH Wachstumsdarlehen

Bei mindestens zwei Jahre alten kleinen Unternehmen kann die IB.SH über ihr IB.SH Wachstumsdarlehen unbesicherte Direktdarlehen zwischen 25.000 und

100.000 € vergeben. Auch bei diesen Programmen empfehlen wir vorab ein Beratungsgespräch mit den IB.SH Förderlotsen, um Details und Besonderheiten klären zu können:

www.ib-sh.de/wachstumsdarlehen-ku

www.ib-sh.de/wachstumsdarlehen-kmu

Konsortialkredite der IB.SH

Bei großen Gründungsvorhaben oder Betriebsübernahmen kann sich die IB.SH auf Wunsch der Hausbank mit dieser das Kreditengagement und damit das Risiko teilen. www.ib-sh.de

Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein GmbH (BB-SH)



Damit die Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln bei der Existenzgründung oder in einer späteren Phase Ihres Unternehmens nicht wegen fehlender banküblicher Sicherheiten scheitert, kann die Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein auf Antrag Ihrer Hausbank eine Ausfallbürgschaft (Bankbürgschaft) übernehmen.

Die Bürgschaftsbank übernimmt diese Ausfallbürgschaften für kurz-, mittel- und langfristige Kredite aller Art und für wirtschaftlich vertretbare Vorhaben, z. B. für Finanzierungen bei

- Existenzgründungen
- Firmenübernahmen
- Investitionen
- Betriebsmittelbedarf (auch Kontokorrentkreditrahmen)
- Avalen und Garantien (auch Avalkreditrahmen, z. B. für Durchführungs- und Gewährleistungsavale).

Eine Ausfallbürgschaft kann für ein einzelnes Unternehmen bis zu 1,25 Mio. € übernommen werden. Die Übernahme von Bürgschaften für Alt- und Sanierungskredite ist ausgeschlossen. Die Bürgschaftsbank verbürgt bis zu 80 Prozent der Hausbankkredite. Für Existenzgründungen gibt es verschiedene Bürgschaftsprogramme, die beispielsweise mit Beratungsbausteinen verknüpft sind. Weitere Informationen und die aktuellen Konditionen finden Sie unter www.bb-sh.de.

Gründung und Nachfolge in Schleswig-Holstein

Mit dem Programm „Gründung und Nachfolge in Schleswig-Holstein“ unterstützen IB.SH und Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein gemeinsam Existenzgründungen, Unternehmensnachfolgen und Unternehmensfestigungen innerhalb von fünf Jahren

nach Gründung bzw. Übernahme. Für Investitionen und/oder Betriebsmittel vergibt die IB.SH zinsgünstige Darlehen von 25.000 € bis 500.000 € je Vorhaben über eine Hausbank. Die Förderung ist mit einer 80-prozentigen Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein verbunden. Der Antrag wird über eine Hausbank bei der IB.SH oder bei der BB-SH gestellt. Weitere Informationen und aktuelle Konditionen: www.ib-sh.de/gruendung-und-nachfolge-in-sh.

Beteiligungskapital der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein mbH (MBG)

Gerade bei Existenzgründungen ist die Eigenkapitalbasis oft klein. Einige Gründungen können nur finanziert werden, wenn Beteiligungskapital als zusätzlicher Finanzierungsbaustein eingesetzt wird. Die MBG bietet Ihnen hierfür verschiedene Beteiligungsprodukte an. Sie stellt Existenzgründungen regelmäßig zwischen 10.000 € und 250.000 € Beteiligungskapital bereit (in Ausnahmefällen auch mehr).

Bei der überwiegend genutzten Beteiligungsform der typisch stillen Beteiligung wird die MBG weder Gesellschafterin, noch nimmt sie Einfluss auf das operative Geschäft. Im Ratingprozess der Banken stellen diese Beteiligungen wirtschaftliches Eigenkapital dar und tragen damit zu einer besseren Eigenmittelquote bei.

Finanzierungsanlässe sind unter anderem:

- Investitionen
- Forschungs- und Entwicklungsvorhaben
- Anteils- und Unternehmenskäufe
- Betriebsmittelbedarf
- Verbesserung der Bilanzstruktur

Knapp ein Viertel der jährlichen Beteiligungsfälle entfällt bei der MBG auf Existenzgründungen. Dies sind sowohl klassische Neugründungen von Unternehmen als auch „Management-Buy-Out- /Buy-In-Fälle“ oder Unternehmen, bei denen es um Beteiligungskapital für die Nachgründungsphase, d.h. für die Markteinführung und das Unternehmenswachstum, geht.

Gerade für kleinere Gründungsvorhaben können Beteiligungen aus dem Mikro-mezzaninfonds Deutschland interessant sein. Er bietet kleinen und jungen Unternehmen sowie Existenzgründern und -gründerinnen wirtschaftliches Eigenkapital von 10.000 € bis 50.000 €. Er richtet sich insbesondere an solche Unternehmen, die ausbilden, aus der Arbeitslosigkeit gegründet oder von Frauen oder Menschen mit Migrationshintergrund geführt werden.

Ein weiteres spezielles Beteiligungsprodukt ist der noch näher beschriebene Seed- und StartUp-Fonds Schleswig-Holstein II. Er stellt Beteiligungskapital für Ausgründungen aus Hochschulen, aus Forschungseinrichtungen oder aus Unternehmen mit forschungs-, entwicklungs- oder wissenschaftsbasierten Aktivitäten, sowie für junge innovative Unternehmen, die zum Bewilligungszeitpunkt weniger als sechs Jahre existieren, zur Verfügung. Weitere Informationen: www.mbg-sh.de.

Ansprechpersonen:

Georg Banner, Tel. 0431 66701-3593

georg.banner@mbg-sh.de (Beteiligungen ab 50.000 €)

Lisa Kubitza-Aßmann, Tel. 0431 66701-3573

lisa.kubitza-assmann@mbg-sh.de (Beteiligungen von 10.000 bis 50.000 €)

Seed- und StartUp-Fonds Schleswig Holstein II

Das Land Schleswig-Holstein stellt – gemeinsam mit der IB.SH und der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein mbH (MBG) – im Rahmen des Seed- und StartUp-Fonds II Beteiligungskapital zur Verfügung.

In der Seed-Phase ermöglicht die MBG die Realisierung von innovativen Geschäftsideen. Ausgründungen aus Hochschulen, wissenschaftlichen Einrichtungen und F&E-starken Unternehmen werden vom Fonds dabei bereits in der Konzeptphase begleitet. Die Beteiligungshöhe beträgt 50.000 € bis maximal 200.000 €. Erster Ansprechpartner für die Förderung innovativer Ausgründungen aus Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Unternehmen ist die Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH (WTSH).

Die StartUp-Finanzierung richtet sich an junge, bereits gegründete Unternehmen, die maximal 5 Jahre existieren, mit einem innovativen, technologieorientierten Produkt- und Dienstleistungsangebot. Die Beteiligungshöhe beträgt 50.000 € bis maximal 350.000 €.

Der Seed- und StartUp-Fonds Schleswig-Holstein II finanziert technologieorientierte Unternehmensgründungen in einer Phase, in der andere Finanziere ein Risiko nur selten übernehmen.

Es können stille und offene Beteiligungen gewährt werden. Sicherheiten und Bürgschaften werden in der Regel nicht verlangt. Die unternehmerische Freiheit bleibt den Gründern erhalten.

Spätere Phasen können mit weiteren Beteiligungen durch die MBG begleitet werden. Weitere Informationen: www.seedfonds-sh.de.

Ansprechpersonen

Fondsmanagement:

Carsten Jödicke

MBG SH

Tel. 0431 66701-3588

carsten.joedicke@mbg-sh.de

Thore Harke Harksen

Investitionsbank Schleswig-Holstein

Tel. 0431 9905-3409

thore.harke.harsen@ib-sh.de

Ausgründungen:

Dr. Dirk Müller

WTSH GmbH

Tel. 0431 66666-849

mueller@wtsh.de

Alternativen/Ergänzungen zur klassischen Bankfinanzierung

Der klassische Bankkredit ist – nach der Innenfinanzierung – nach wie vor der wichtigste Finanzierungsbaustein mittelständischer Unternehmen. Dies wird sich auch zukünftig kaum ändern. Zugleich werden alternative Finanzierungsinstrumente – auch in der Gründungsfinanzierung – immer wichtiger.

Welches Finanzierungsinstrument für Ihr Unternehmen geeignet ist, liegt letztlich ausgehend von Ihren individuellen Voraussetzungen in Ihrem Ermessen und der Finanzierungsbereitschaft von Kapitalgebern.

Beispiele für Alternativen bzw. Ergänzungen zur klassischen Kreditfinanzierung sind:

- **Lieferantenkredite:** Handels- oder Warenkredit eines Lieferanten
- **Leasing:** Überlassung eines Investitionsgutes zum Gebrauch über einen Zeitraum gegen Entgelt
- **Factoring:** fortlaufender Ankauf von kurzfristigen Geldforderungen aus Waren- und Dienstleistungen und damit Absicherung gegen Forderungsausfälle
- **Finetrading:** Händler kauft Waren/Rohstoffe unter Skonto-Nutzung im Kundenauftrag ein und verschafft damit Zusatzliquidität.

Eine wichtige Rolle in der Gründungsfinanzierung spielen auch Privatarlehen, die Sie z. B. mit Musterverträgen aus dem Internet schriftlich gestalten können. Auch die bereits beschriebenen Möglichkeiten für die Einwerbung von Beteiligungskapital oder eine Unterstützung durch Business Angels werden oft unter dem Stichwort Alternative Finanzierungsinstrumente genannt.

Für einige Geschäfts- oder Projektideen kann auch **Crowdfunding** ein interessanter Finanzierungsbaustein sein. Beim Crowdfunding werden Finanzierungsbeiträge von einer Vielzahl von Menschen (der „crowd“) gesammelt. Online-Plattformen, die für Gründungsvorhaben geeignet sind, gibt es in folgenden Bereichen:

- Klassisches Crowdfunding: Insbesondere bei Kreativprojekten werden Spenden mit oder ohne symbolische Gegenleistung wie einer namentlichen Erwähnung gewährt.
- Crowdlending: Hier tritt die „crowd“ als Fremdkapitalgeber auf.
- Crowdfunding: Bereitstellung von eigenkapitalnahen Finanzmitteln durch die „crowd“.

Weitere Informationen: www.crowdfunding.de



Innovationsförderung

Im Fokus der schleswig-holsteinischen Innovationsförderung stehen die Bereiche Forschung, Entwicklung, Innovation, Prozess- und Organisationsinnovationen sowie Energiewende und Umweltinnovationen. Unterstützt werden auch Internationalisierung, Markterschließung im Ausland sowie Maßnahmen, welche die Tourismuswirtschaft stärken. Antragsberechtigt sind vorrangig kleine und mittelständische Unternehmen.

Besonders geeignet für Existenzgründerinnen und Existenzgründer ist das Förderprogramm Innovationsassistent, das sich ausschließlich an kleine Unternehmen wendet, die jünger als fünf Jahre sind. Dieses Förderprogramm bietet Zuschüsse bei der erstmaligen Einstellung von wissenschaftlich qualifiziertem Personal zur Bearbeitung von Innovationsprojekten.

Antrags- und Bewilligungsstelle ist die WTSH: www.wtsh.de/foerderberatung-der-wtsh

Innovationsförderung:

Andreas Fischer

Tel. 0431 66 66 6-840

fischer@wtsh.de

Förderprogramm Innovationsassistent:

Claudia Aschenbrenner

Tel. 0431 66 66 6-841

aschenbrenner@wtsh.de

Gründungsstipendien

Die Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH (WTSH) gewährt Hochschulabsolventen, die während ihres Studiums, ihrer Forschungsarbeit oder in anderen Umgebungen eine technologie- oder wissensorientierte Geschäftsidee entwickelt haben, im Auftrag des Landes Schleswig-Holstein Gründungsstipendien.

Gründerinnen und Gründer sollen mit Hilfe des Stipendiums die Möglichkeit haben, sich ganz der Gründungsidee in der Pre-Seed-Phase zu widmen. Während des Stipendiums wird das Unternehmen gegründet und der Businessplan erstellt.

Das Gründungsstipendium sieht neben der finanziellen Förderung eine individuelle und fachliche Betreuung der Gründerinnen und Gründer vor. Diese erfolgt gemeinsam mit Gründungsunterstützern an den Hochschulen Schleswig-Holsteins und anderen akzeptierten Trägern.

Das Land stellt hierzu gemeinsam mit der Investitionsbank Schleswig-Holstein und der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein bis 2019 eine Million Euro bereit. Weitere Informationen: www.seedfonds-sh.de

Ansprechperson:

Dr. Annelie Tallig
Tel. 0431 66666-848
tallig@wtsh.de

◆ Beratungskostenzuschüsse

Bei Ihren ersten unternehmerischen Schritten können Sie sich von Unternehmens- bzw. Existenzgründungsberatungen unterstützen lassen. Beratungsleistungen nach Ihrer Gründung können gefördert werden.

Unser Tipp für die Beauftragung einer Unternehmensberatung: Machen Sie möglichst viel selbst und geben Sie möglichst schriftlich die geforderten Beratungsleistungen vor, damit das Angebot und die Ziele der Beratung konkret auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind. Holen Sie sich unverbindlich und kostenlos möglichst von mehreren Unternehmensberatungen Angebote mit Arbeitsprogramm, Zeitrahmen und Kostenvoranschlag ein. Fordern Sie die Angabe überprüfbarer Referenzen zu vergleichbaren Fällen. Überprüfen Sie die Referenzen darauf, ob Ihre Unternehmensberatung über die entsprechende Qualifikation verfügt, vertrauenswürdig ist und möglichst auch branchenspezifische Erfahrungen vorliegen.

Und nicht zuletzt: Schließen Sie einen auf Ihr Unternehmen und Ihren Beratungsanlass zugeschnittenen Vertrag mit eindeutigen Konditionen, Zielen und zeitlich klar definiertem Umfang ab.

Förderung unternehmerischen Know-hows

Das Programm zur Förderung unternehmerischen Know-hows richtet sich an

- junge Unternehmen, die nicht länger als zwei Jahre am Markt sind.
- Unternehmen ab dem dritten Jahr nach der Gründung.
- Unternehmen, die sich in wirtschaftlichen Schwierigkeiten befinden – unabhängig vom Unternehmensalter.

Die Beratung kann zu folgenden Schwerpunkten gefördert werden:

- allgemeine Beratungen zu allen wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung.
- spezielle Beratungen für Unternehmen, die von Frauen, von Migrant/-innen oder von Unternehmer/-innen mit anerkannter Behinderung geführt werden.
- spezielle Beratungen zu Nachhaltigkeit und Umweltschutz.
- Unternehmenssicherungsberatung: Beratung von Unternehmen in Schwierigkeiten unabhängig vom Unternehmensalter zu Fragen der Wiederherstellung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit.

Der Beratungskostenzuschuss beträgt für

- junge Unternehmen: 50 % von 4.000 €.
- Unternehmen ab dem dritten Jahr nach der Gründung: 50 % von 3.000 €.
- Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten: 90 % von 3.000 €.

Die Antragstellung erfolgt online beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA).

Jungunternehmen und Unternehmen in Schwierigkeiten, die einen Zuschuss für eine Unternehmensberatung beantragen möchten, müssen vor der Antragstellung ein kostenloses Informationsgespräch mit einem regionalen Ansprechpartner führen. Dies sind in Schleswig-Holstein die Industrie- und Handelskammern sowie die Handwerkskammern. Weitere Informationen: www.bafa.de

◆ Weiterbildungsförderung

Weiterbildungsbonus Schleswig-Holstein

Beschäftigte, Auszubildende, freiberuflich Tätige sowie Inhaberinnen und Inhaber von Kleinstbetrieben mit bis zu zehn Beschäftigten können über den Weiterbildungsbonus Schleswig-Holstein einen Zuschuss von 50 % für Seminarkosten erhalten. Die Obergrenze des Zuschusses liegt bei 2.000 € für eine Weiterbildung. Die Antragstellung erfolgt über die IB.SH.

Weitere Informationen über die IB.SH:

Tel. 0431 9905-2222
www.weiterbildungsbonus.schleswig-holstein.de

Aufstiegsfortbildungsförderung – Aufstiegs-BAföG

Mit dem Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz (AFBG) haben Fachkräfte einen Rechtsanspruch auf staatliche Unterstützung, um sich zum Meister, Techniker oder auf einen anderen, z. B. kaufmännischen Fortbildungsabschluss vorbereiten zu lassen. Damit wird auch die Tür zur beruflichen Selbstständigkeit weiter geöffnet. Die angehenden Handwerks- und Industriemeister, Fachkaufleute, Techniker und Betriebswirte, die sich in entsprechenden Kursen auf einen Abschluss vorbereiten, werden mit nach Familiensituation gestaffelten Zuschüssen und Darlehen gefördert.

Aufstiegsfortbildungsmaßnahmen in allen Wirtschaftsbereichen sind in der Regel förderungsfähig, wenn sie

- gezielt auf eine öffentlich-rechtlich geregelte Prüfung vorbereiten,
- mindestens 400 Unterrichtsstunden umfassen, wobei bei mehreren Maßnahmenabschnitten die Gesamtdauer maßgebend ist, und
- in Vollzeitform insgesamt nicht länger als drei Jahre und in Teilzeitform nicht länger als vier Jahre dauern.

Als Teilnehmer an Aufstiegsfortbildungen können Sie eine Förderung in Höhe der tatsächlich anfallenden Lehrgangs- und Prüfungsgebühren (Maßnahmebeitrag) und eine Förderung für das Meisterprüfungsprojekt/die fachpraktische Arbeit bis zu einem bestimmten Höchstbetrag beantragen. Der Maßnahmebeitrag und das Meisterprüfungsprojekt werden als Zuschuss und Darlehen gewährt. Der Zuschussanteil beträgt 40 %. Über den jeweiligen Differenzbetrag besteht ein Anspruch auf Abschluss eines Darlehensvertrages mit der KfW Bankengruppe. Bei Maßnahmen in Vollzeitform wird zusätzlich ein monatlicher Beitrag zur Deckung des Unterhaltsbedarfs gewährt.

Bei Neugründungen und Betriebsübernahmen im Inland innerhalb von drei Jahren nach Beendigung der Maßnahme wird Ihnen auf Antrag ein Teil des Darlehens für Lehrgangs- und Prüfungsgebühren erlassen.

Teilnehmer/-innen mit ständigem Wohnsitz in Schleswig-Holstein stellen ihre Anträge mindestens zwei Monate vor Beginn der Maßnahme bei der Investitionsbank Schleswig-Holstein.

Weitere Informationen über die IB.SH:

Tel. 0431 9905-4444

MeisterBAfoeG@ib-sh.de

www.ib-sh.de

Weitere Unterstützung für Weiterbildungsmaßnahmen

Im Kursportal Schleswig-Holstein finden Sie nicht nur geeignete Weiterbildungsangebote, sondern auch eine Übersicht relevanter Fördermöglichkeiten – von der Bildungsprämie oder den Weiterbildungsbonus Schleswig-Holstein bis zum Aufstiegs-BAföG: www.sh.kursportal.info.

Sprechen Sie gern auch die IB.SH Förderlotsen für Ihre Fragen zu Fördermöglichkeiten für berufliche Weiterbildungen an: www.ib-sh.de/foerderlotse.

Unternehmen können sich auch an das Beratungsnetzwerk Fachkräftesicherung Schleswig-Holstein wenden: www.kofw-sh.de.

Unterstützung für Existenzgründungen aus der Erwerbslosigkeit

Qualifizierung von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit

Für Erwerbslose, die sich selbstständig machen wollen, gibt es in der Vorgründungsphase mit Förderung des Landes und der EU aus dem „Landesprogramm Arbeit“ fünf das ganze Land abdeckende Projekte mit unentgeltlichen Seminaren und Workshops. Sprechen Sie die zuständige Agentur für Arbeit bzw. Ihr örtliches Jobcenter an. Sie können sich auch online in den jeweiligen Zuständigkeitsbereichen über die Projekte und Seminarstandorte informieren:

HEI, IZ, NMS, PI, RD, SE: „Startbahn: Existenzgründung“ www.start-bahn.de

FL, NF, SL-FL: „Leuchtturm Nord“ www.leuchtturm-nord.de

OD, RZ: „KompEx“ www.wak-sh.de/kompex.html

KI, PLÖ: „Leuchtturm Kiel“ www.wak-sh.de/leuchtturm-kiel.html

HL, OH: „Gründercamp Lübeck“ <http://www.neueimpulse-luebeck.de/gruendercamp-luebeck-ostholstein.html>

Bei Arbeitslosengeld I-Bezug: Der Gründungszuschuss

Wenn Sie Arbeitslosengeld I beziehen, können Sie für den Start in Ihre Selbstständigkeit unter bestimmten Voraussetzungen einen Gründungszuschuss erhalten. Der Gründungszuschuss ist eine Ermessensleistung der aktiven Arbeitsförderung, auf die Sie keinen Rechtsanspruch haben.

Für die Gewährung eines Gründungszuschusses müssen die folgenden Voraussetzungen erfüllt sein:

- Bei Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit benötigen Sie noch einen Restanspruch auf Arbeitslosengeld von mindestens 150 Tagen.
- Ihre selbstständige Tätigkeit muss zeitlich so gestaltet sein, dass sie zur Beendigung der Arbeitslosigkeit führt.

- Außerdem müssen Sie Ihre Kenntnisse und Fähigkeiten zur Ausübung der selbstständigen Tätigkeit belegen.
- Darüber hinaus benötigen Sie einen fundierten Businessplan, den eine fachkundige Stelle begutachtet hat. Aus dieser Stellungnahme soll hervorgehen, ob Ihre Gründungsidee wirtschaftlich tragfähig ist. Je nach Branche kommen für eine Stellungnahme insbesondere die Industrie- und Handelskammern, die Handwerkskammern und berufsständische Kammern oder Fachverbände infrage.

Ihre persönliche und fachliche Eignung können Sie durch einschlägige Qualifikationsnachweise, Berufserfahrung oder durch die Teilnahme an Gründungsseminaren nachweisen.

Klären Sie bitte zunächst die förderungsrechtlichen Fragen für den Gründungszuschuss mit Ihrer Agentur für Arbeit.

Wird Ihr Antrag bewilligt, erfolgt die Förderung in zwei Phasen: Im ersten halben Jahr wird der Zuschuss in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes zur Sicherung des Lebensunterhalts und monatlich 300 € zur sozialen Absicherung geleistet. Für weitere neun Monate können 300 € pro Monat gezahlt werden, sofern Sie intensive hauptberufliche unternehmerische Geschäftsaktivitäten darlegen können. Vom Erhalt des Zuschusses sind Gründerinnen und Gründer ausgeschlossen, die vor weniger als 24 Monaten bereits eine Förderung zur Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit erhalten haben. Das gilt auch für Personen, die bereits das Rentenalter erreicht haben.

Bitte beachten Sie, dass Sie den Antrag auf Gründungszuschuss vor Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit bei ihrer zuständigen Arbeitsagentur stellen. Der Gründungszuschuss ist steuerfrei, wodurch auch eine höhere Progressionsstufe vermieden wird.

Die Dauer des Anspruchs auf Arbeitslosengeld mindert sich um die Anzahl von Tagen, für die ein Gründungszuschuss in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes geleistet worden ist.

Weitere Informationen: Tel. 0800 4555500 (gebührenfreie Service-Rufnummer), www.arbeitsagentur.de

Bei Arbeitslosengeld II-Bezug: Das Einstiegsgeld

Bei Arbeitslosengeld II-Bezug können Sie sich bei erfolgsversprechenden Gründungsvorhaben unter bestimmten Voraussetzungen mit finanziellen Hilfen des zuständigen Jobcenters hauptberuflich selbstständig machen. Beim sogenannten Einstiegsgeld handelt es sich um eine Kann-Leistung. Die Bewilligung liegt im pflichtgemäßen Ermessen Ihrer Integrationsfachkraft. Das Einstiegsgeld wird nicht auf das Arbeitslosengeld II angerechnet.

Voraussetzungen für die Förderung sind, dass

- Sie arbeitslos sind,
- Sie einen Anspruch auf Arbeitslosengeld II haben,
- Sie eine hauptberufliche selbstständige Erwerbstätigkeit aufnehmen und
- die Gewährung der Leistung zur Ihrer Eingliederung in den allgemeinen Arbeitsmarkt erforderlich ist.

Wenn Sie einer Beschäftigung nachgehen und gleichzeitig Leistungen nach dem SGB II beziehen, können Sie nur dann Einstiegsgeld bekommen, wenn Ihre bisherige Beschäftigung weniger als 15 Wochenstunden beträgt, und wenn es sich um eine neue/andere Beschäftigung handelt, welche perspektivisch die Hilfebedürftigkeit beseitigt.

Einstiegsgeld wird nur bewilligt, wenn Sie mit der aufgenommenen Erwerbstätigkeit die Hilfebedürftigkeit durch die erzielten Erwerbseinkünfte künftig beenden. Wichtig ist daher, dass die Tragfähigkeit Ihres Gründungsvorhabens geprüft wird.

Die Entscheidung über die voraussichtliche, wirtschaftliche Tragfähigkeit (Rentabilität) des angestrebten Gründungsvorhabens trifft Ihre Integrationsfachkraft. Bei der Beurteilung kann auch die Erfahrung und Kompetenz einer fachkundigen Stelle (z.B. Kammerorganisationen, Gründerzentren, Fachverbände und Kreditinstitute) berücksichtigt werden. Über weitere Einzelheiten informiert Sie Ihr zuständiges Jobcenter.

Über die Leistungshöhe entscheidet Ihre Integrationsfachkraft. Es sind grundsätzlich zwei Bemessungsvarianten möglich: Die einzelfallbezogene Bemessung und die Pauschalierung des Einstiegsgeldes bei besonders zu fördernden Personengruppen. Diese Gruppen werden durch das Jobcenter vor Ort definiert.

Bei der einzelfallbezogenen Bemessung des Einstiegsgeldes erhalten Sie einen monatlichen Grundbetrag, dem Ergänzungsbeträge hinzugefügt werden können. Der Grundbetrag darf höchstens 50 Prozent der gewährten Regelleistung betragen. Kommen weitere Personen (Partner, Kinder) zu einer Bedarfsgemeinschaft hinzu, werden diese bei der Bemessung des Einstiegsgeldes entsprechend berücksichtigt.

Auch für das Einstiegsgeld ist eine vorherige Antragstellung erforderlich. Die Förderentscheidung einschließlich der Dauer wird nur einmalig für den gesamten Bewilligungszeitraum getroffen.

Ihr Beratungsnetzwerk

Auf den folgenden Seiten finden Sie Serviceleistungen und Ansprechpartner öffentlicher Beratungseinrichtungen in Schleswig-Holstein, die Sie bei Ihrem Schritt und auch später in Ihrer Selbstständigkeit unterstützen. Sie finden hier branchenübergreifende Beratungsangebote und solche, die für spezielle Zielgruppen interessant sind. Neben diesen Angeboten gibt es weitere Unterstützung, z. B. bei den regionalen Wirtschaftsfördergesellschaften, die Sie für Ihr Vorhaben nutzen können. Auch die im Kapitel „Finanzierung und Förderung“ aufgeführten Partner beraten über ihre Angebote.

Branchenübergreifende Beratungsangebote

Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB.SH) www.ib-sh.de

IB.SH
Ihre Förderbank

IB.SH Förderlotsen einschließlich Gründerinnenberatung: www.ib-sh.de/foerderlotse

Die IB.SH Förderlotsen beraten schleswig-holsteinische

- Existenzgründer und -gründerinnen
- Unternehmen und
- freiberuflich Tätige

unentgeltlich und neutral über

- optimale Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten des Landes, des Bundes und der EU (z. B. Zuschüsse, Darlehen, Beteiligungskapital oder Bürgschaften)
- Antragswege und Voraussetzungen
- Eigenkapitalanforderungen und Sicherheiten
- Anforderungen an Gründungs- und Unternehmenskonzepte.

Die Förderlotsen der IB.SH beraten Sie möglichst im Vorfeld Ihres Finanzierungsgesprächs mit Geldgebern wie der Hausbank. Auch Verbände, Kreditinstitute oder Steuerberatungen können sich für ihre Kunden informieren. Sie können sich telefonisch oder nach vorheriger Terminabstimmung im persönlichen Gespräch beraten lassen. Sie treffen die IB.SH Förderlotsen auch bei Finanzierungssprechtagen und Veranstaltungen in Ihrer Nähe (Termine und Orte: www.ib-sh.de/termine).

Mit der Gründerinnenberatung beraten die IB.SH Förderlotsen auch speziell gründungsinteressierte Frauen und Jungunternehmerinnen in Gesprächen von Frau zu Frau.

Für die „bundesweite gründerinnenagentur“ (bga) ist die IB.SH regionalverantwortlich für Schleswig-Holstein. Bundesweite Erfahrungen aus der Gründerinnenberatung werden dabei in den Gesprächen berücksichtigt. Bei Workshops und Sprechtagen wird interessierten Frauen eine kompetente Beratung in ihrer Region angeboten – Termine finden Sie auf der obengenannten Internetseite der IB.SH. Jährlich werden 500 bis 800 gründungsinteressierte Frauen beraten. Enge Kontakte gibt es zu anderen frauenspezifischen Beratungsstellen wie den Beratungsstellen „FRAU + BERUF“ (>> „spezielle Beratungsangebote“ in diesem Kapitel).

Bei der IB.SH ist auch das Enterprise Europe Network Hamburg–Schleswig-Holstein angesiedelt, das gezielt über EU-Förderprogramme und internationale Geschäfts- und Technologiekoooperationen berät und Sie bei der Antragstellung unterstützt.

Die Förderlotsen der IB.SH unterstützen Sie auch bei der Vorbereitung auf das Bankgespräch, in dem sie Anforderungen an Gründungs- und Unternehmenskonzept erläutern und eine Plausibilitätsprüfung Ihres Geschäftsplan-Entwurfs anbieten, weil der Geschäftsplan als der „Schlüssel zum Geld“ gilt.

Ihre IB.SH Förderlotsen:

Susann Dreßler, Christian Hank, Ulrike Kiehne, Katharina Preusse
Tel. 0431 9905-3365, foerderlotse@ib-sh.de

Sie wohnen in Schleswig-Holstein und planen Ihre Gründung oder eine zusätzliche Betriebsstätte in Hamburg? Nehmen Sie gern auch Kontakt zum Förderlotsenteam der Investitions- und Förderbank Hamburg auf:

Tel. 040 24846-533, foerderlotsen@ifbhh.de

Handwerkskammern www.hwk-sh.de



Die Handwerkskammern in Lübeck und Flensburg verfügen mit ihren Beratungsabteilungen über großes Wissen und Know-how (siehe auch www.hwk-luebeck.de bzw. www.hwk-flensburg.de).

Dieses umfangreiche Dienstleistungsangebot steht dabei nicht nur den Mitgliedsbetrieben der Kammern kostenfrei zur Verfügung. Auch potenzielle Existenzgründer und -gründerinnen können sich zu Fragen rund um das Thema Selbstständigkeit in den Kammern umfangreich informieren lassen.

Für eine Selbstständigkeit im Handwerk existieren unterschiedliche Bestimmungen. In den sogenannten zulassungspflichtigen Handwerken ist ein Meisterbrief oder eine vergleichbare Qualifikation wie z. B. ein Ingenieurs-, Techniker- oder Industriemeisterabschluss gleicher Fachrichtung erforderlich – ganz egal, ob es sich dabei um eine Neugründung oder eine Betriebsübernahme handelt. Darüber hinaus gibt es Handwerksberufe, die zulassungsfrei sind, d.h. für die keine Qualifikation für eine Selbstständigkeit erforderlich ist.

Zu dieser Thematik erhalten Interessierte in den Beratungsabteilungen der Handwerkskammern Auskunft.

Neben den Fragen zu den handwerksrechtlichen Voraussetzungen für eine Selbstständigkeit und der Beratung zu betriebswirtschaftlichen und technischen Fragen sowie zu den Themen Umwelt, Technologietransfer, Außenwirtschaft, Marketing, Gestaltung u.a.m. geht es bei Existenzgründungen zunächst einmal um Fragen

des Gründungskonzepts, der Bewertung eines gegebenenfalls zu übernehmenden Betriebes sowie der Finanzierung. Auch dies sind Themen, für die man bei den betriebswirtschaftlichen Beraterinnen und Beratern der Handwerkskammer kompetente Unterstützung erhält.

Darüber hinaus stellen die Handwerkskammern für Gründungsinteressierte, die an einer Betriebsübernahme interessiert sind, den Kontakt zu den abgebenden Betrieben her. Zudem werden Nachfragen und Angebote kostenlos in der Zeitschrift „NordHandwerk“ veröffentlicht bzw. grundsätzlich auch auf der Internet-Plattform www.nexxt-change.org eingestellt.

Ihre Ansprechpersonen:

Handwerkskammer Flensburg

Jörg Koll (für Dithm.-Nord, Rd-Eck)
Tel. 0461 866-134, j.koll@hwk-flensburg.de
Sönke Wellhausen (für FL, NF)
Tel. 0461 866-163, s.wellhausen@hwk-flensburg.de
Heiko Schädlich (für Dithm.-Süd, Schl.-Fl.)
Tel. 0461 866-135, h.schaedlich@hwk-flensburg.de

Handwerkskammer Lübeck, Außenstelle Kiel

Jan Gerdts (für KI, NMS, PLÖ)
Tel. 0431 666563-814, jgerdts@hwk-luebeck.de

Handwerkskammer Lübeck, Außenstelle Elmshorn

Lars Lüthje (für PI, IZ)
Tel. 04121 4739-616, lluethje@hwk-luebeck.de

Handwerkskammer Lübeck

Stefan Seestadt (für OH, Abteilungsleitung)
Tel. 0451 1506-230, sseestaedt@hwk-luebeck.de
Mandy Hennig (für HL)
Tel. 0451 1506-231, mhennig@hwk-luebeck.de
Kai-Uwe Steding (für SE)
Tel. 0451 1506-232, kusteding@hwk-luebeck.de
Ute Hanson (für OD, RZ)
Tel. 0451 1506-233, uhanson@hwk-luebeck.de
Nadine Hiepler-Weiner (Marketingberaterin)
Tel. 0451 1506-235, nhiepler@hwk-luebeck.de

Die Industrie- und Handelskammern www.ihk.sh

Die Industrie- und Handelskammern haben langjährige Erfahrung in der Beratung bei Existenzgründungen und Unternehmensübernahmen. Das Dienstleistungsangebot basiert auf zwei Stufen: den IHK-Basisinformationen und der individuellen Gründungsberatung. Basisinformationen werden in Form von Info-Paketen oder in den monatlichen Veranstaltungen zur Existenzgründung angeboten. Darauf aufbauend erörtert eine individuelle persönliche Orientierungsberatung die wesentlichen Aspekte des eigenen Vorhabens. Die IHKs sind auch Ansprechpartner für die Abgabe von fachlichen Stellungnahmen gegenüber Förderinstituten und Arbeitsagenturen.

Insbesondere für die Beratung von Gründungskonzepten stehen die Beraterinnen und Berater der IHKs zur Verfügung. Sie geben qualifizierte Orientierung z. B. bei Standort-, Markt- und Wettbewerbsfragen. Weiterhin informieren sie über Formalitäten bei Anmeldeverfahren, Zulassungsvoraussetzungen, freiberufliche oder gewerbliche Tätigkeit und über die Eintragung ins Handelsregister. Sie nennen Hersteller und Händler gesuchter Produkte, weisen auf Messen und eventuell existierende Franchise-Konzepte hin und helfen bei der Wahl des Firmennamens und der Rechtsform des Unternehmens. Für spezielle technologie- und umweltorientierte Gründungen wird auf Innovations- und Technologieberater bzw. Umweltberater der IHKs zurückgegriffen. Für Im- und Exportfragen kann mit länderspezifischen Informationen geholfen werden.

Der von den Industrie- und Handelskammern angebotene Service aus einer Hand wird dezentral und ortsnahe angeboten, ist neutral und umfassend, bis auf Ausnahmen unentgeltlich und steht allen Branchen der gewerblichen Wirtschaft zur Verfügung.

Infoveranstaltungen und Existenzgründungsseminare der Kammern

Von Ihrer Produktidee sind Sie überzeugt – eine pfiffige Idee in einer noch nicht besetzten Marktnische. In Ihrer Abschlussprüfung gehörten Sie zu den Besten. Aber Kapitalbedarfs- und Liquiditätsplanung – und dann auch noch drei Jahre im Voraus? Wie macht man so etwas?

Sie stehen also vor einer Herausforderung. Und nicht nur vor einer. Einerseits sind Sie fest entschlossen, Ihre unternehmerische Selbstständigkeit zu verfolgen, andererseits haben Sie in der Vergangenheit nicht all das gelernt, was man als Existenzgründerin bzw. Existenzgründer braucht.

Hier soll Ihnen geholfen werden.

Einen Überblick über die Herausforderungen der Selbstständigkeit in kompakter Form erhalten Sie in den monatlich stattfindenden kostenfreien Informationsveranstaltungen der IHKs und Handwerkskammern („Info-Tag Existenzgründung“ der IHK zu Lübeck an wechselnden Standorten oder „Basiswissen Existenzgründung“ Veranstaltung in Kiel). Alle Termine und Veranstaltungsorte finden Sie in den Veranstaltungsdatenbanken unter www.ihk.sh oder www.hwk-luebeck.de.

Ihre Ansprechpersonen:

IHK zu Flensburg

Holger Jensen (für FL, SL-FL)
Tel. 0461 806377, jensen@flensburg.ihk.de

IHK zu Flensburg, Geschäftsstelle Dithmarschen

Thomas Bultjer (für Dithmarschen)
Tel. 0481 8577-0, bultjer@flensburg.ihk.de

IHK zu Flensburg, Geschäftsstelle Nordfriesland

Gregor Stein (für NF)
Tel. 04841 8010-0, stein@flensburg.ihk.de

IHK zu Flensburg, Geschäftsstelle Schleswig

Stefan Wesemann (für SL-FL)
Tel. 04621 481995-0, wesemann@flensburg.ihk.de

IHK zu Kiel

Uwe Lehmann, Maren Vokuhl
Tel. 0431 5194-291/-270, lehmann@kiel.ihk.de / vokuhl@kiel.ihk.de

IHK zu Kiel, Zweigstelle Neumünster und Rendsburg

Julia Lüthjohann
Tel. 04321 4079-45, luethjohann@kiel.ihk.de

IHK zu Kiel, Zweigstelle Elmshorn

Peter Ahrendt
Tel. 04121 487733, ahrendt@kiel.ihk.de

IHK zu Lübeck

Robert Semkow (für HL, OH, OD, SE, RZ)
Tel. 0451 6006-252, semkow@ihk-luebeck.de

IHK zu Lübeck, Geschäftsstelle Ahrensburg

Sonja Brockmann (für HH-Randgemeinden SE, OD, RZ)
Tel. 0451 6006-314, brockmann@ihk-luebeck.de

Geschäftsstelle Norderstedt der IHK zu Lübeck und der Handelskammer Hamburg

Martin Tretow (für HH-Randgemeinden SE)
Tel. 040 36138-6004, tretow@ihk-luebeck.de

Die Industrie- und Handelskammern und die Handwerkskammern bieten auch Existenzgründungsseminare und darüber hinaus Seminare zu speziellen Themenstellungen (z. B. Buchführung, Marketing, Unternehmensnachfolge) an. Das

gesamte Angebot an Weiterbildungen der Kammern finden Sie unter www.wak-sh.de, www.hwk-luebeck.de und www.hwk-flensburg.de.

Weitere Anbieter von Kursen finden Sie z. B. in den Portalen www.sh.kursportal.info, www.wis.ihk.de und www.kursnet.arbeitsagentur.de.

Kurskosten können unter Umständen gefördert werden (>> „Finanzierung und Förderung“).

Kammer-Beiträge

Die Kammern sind Körperschaften des öffentlichen Rechts. Alle Unternehmen werden aufgrund einer gesetzlichen Regelung mit der Gewerbeanmeldung automatisch Kammermitglieder. Das wichtigste Entscheidungsorgan einer Kammer ist ihre Vollversammlung. Sie setzt sich zusammen aus den demokratisch gewählten Unternehmerinnen und Unternehmern aus dem jeweiligen Kammer Bezirk und entscheidet über Haushalt, Beiträge, Satzungen und Leitlinien der Kammern.

Für ihre Mitgliedsunternehmen übernehmen die Kammern verschiedene Aufgaben, so zum Beispiel die Interessenvertretung ihrer Mitglieder gegenüber der Politik, die Beratung, die Berufsbildung oder das Führen von Registern. Dafür erheben die Kammern Grund- und leistungsabhängige Beiträge sowie Gebühren. Detaillierte Informationen zu den Kammerbeiträgen können Sie der Wirtschaftssatzung und der Beitragsordnung Ihrer Kammer entnehmen.

Landesverband der Freien Berufe in Schleswig-Holstein www.freie-berufe-sh.de



Nach Untersuchungen des Instituts für Freie Berufe in Nürnberg sind derzeit mehr als 30 Prozent der Selbstständigen in Deutschland in Freien Berufen tätig. Im Vergleich zu anderen Wirtschaftsbereichen weisen die Freien Berufe in den letzten Jahren die größten Zuwächse in der Zahl der Selbstständigen auf.

Mitglieder des Landesverbandes der Freien Berufe in Schleswig-Holstein e.V. sind Kammern und Körperschaften sowie Verbände und Vereinigungen der Freien Berufe in Schleswig-Holstein.

Aufgabe des Landesverbandes ist es, alle berufsübergreifenden gemeinsamen Belange der Angehörigen der Freien Berufe wahrzunehmen. Er vertritt die Interessen der Freien Berufe gegenüber dem schleswig-holsteinischen Landtag und der Landesregierung ebenso wie gegenüber der Öffentlichkeit und den Medien.

Über den Landesverband erhalten Sie Informationen zu den Freien Berufen, zur Existenzgründung in Freien Berufen und Kontakte zu dessen Mitgliedern.

Ihre Ansprechpersonen:

Dr. Yvonne Kellersohn, Anette Reese
Landesverband der Freien Berufe in Schleswig-Holstein e.V.
Steuerberaterverband Schleswig-Holstein e.V.
Willy-Brandt-Ufer 10, 24143 Kiel
Tel. 0431 92733
lfb@freie-berufe-sh.de



Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH (WTSH) www.wtsh.de

Die WTSH ist eine Einrichtung des Landes Schleswig-Holstein, der Industrie- und Handelskammern, der Handwerkskammern sowie der Hochschulen in Schleswig-Holstein. Die WTSH ist Partnerin aller Unternehmen, die sich am Wirtschaftsstandort Schleswig-Holstein neu ansiedeln, umstrukturieren oder dort expandieren wollen. Dazu zählen auch Existenzgründungen. Die WTSH

- unterstützt Sie bei der Suche nach einem geeigneten Standort und der passenden Gewerbeimmobilie (>> „Standortplanung“).
- vermittelt für Sie Kontakte zu öffentlichen und privaten Institutionen und Netzwerkpartnern.
- ist Ihre Ansprechpartnerin für die Förderung innovativer Ausgründungen aus Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Unternehmen (>> „Ausgründungen aus Hochschulen“).
- bietet Exportberatungen, Firmengemeinschaftsbüros und Gemeinschaftsbeteiligungen auf internationalen Messen im In- und Ausland.
- berät Sie in Innovations- und Schutzrechtsfragen sowie bei europäischen Technologiekooperationen.
- unterstützt Sie bei innovativen Technologieprojekten sowie Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten.

Besondere Branchen bzw. technologische Schwerpunkte der Aktivitäten sind:

- Life Sciences, insbesondere Gesundheits- und Ernährungswirtschaft
- Informations- und Kommunikationstechnik
- Umwelttechnik und Erneuerbare Energien
- Maritime Wirtschaft
- Maschinenbau
- Logistik.

Ihre Ansprechpartnerin:

Beate Zitzlaff, Tel. 0431 66666-874, zitzlaff@wtsh.de

Wirtschaftsfördergesellschaften in Schleswig-Holstein

Die Wirtschaftsfördergesellschaften in Schleswig-Holstein unterstützen Sie ebenfalls in vielen Bereichen Ihrer Planung zur Existenzgründung. Neben der Vermittlung von Gewerbeflächen bieten viele der Wirtschaftsfördergesellschaften weitere Dienstleistungen an, z. B. Seminare, Beratungsangebote und vieles mehr. Ferner können regionale Gegebenheiten berücksichtigt werden.

Eine Übersicht der Wirtschaftsfördergesellschaften finden Sie im Adressteil.

Einheitlicher Ansprechpartner Schleswig-Holstein - Der Behörden-Lotse www.ea-sh.de



Wer ein Gewerbe anmelden, sich selbstständig machen oder seinen Betrieb erweitern möchte, kann sich seit Anfang 2010 auch an den Einheitlichen Ansprechpartner Schleswig-Holstein (EA-SH) wenden.

Firmen und Einzelpersonen haben die Möglichkeit, ihre Anliegen in Schleswig-Holstein, wie beispielsweise die Gewerbeanmeldung, über den EA-SH abwickeln zu lassen. Der EA-SH tritt dabei als Vermittler zwischen dem Antragsteller und den zuständigen Behörden auf.

Als besonderen Service bietet der EA-SH seinen Kundinnen und Kunden die Möglichkeit, ihre Anliegen komplett digital abzuwickeln. Auch außerhalb der normalen Behördenöffnungszeiten können online Formulare abgerufen und Informationen eingeholt werden.

Die Träger des EA-SH sind das Land Schleswig-Holstein, die Kommunen und die Wirtschaftskammern – sein Service ist kostenfrei.

Kontakt:

Düsternbrooker Weg 64, 24105 Kiel
Tel. 0431 – 988 8650, info@ea-sh.de

Mentoren für Unternehmen in Schleswig-Holstein e.V. www.mentoren-sh.de und WIRTSCHAFTS-SENIOREN-BERATEN ALT-HILFT-JUNG e.V. www.wirtschafts-senioren-beraten.de

Ehemalige Führungskräfte, Unternehmer bzw. Unternehmerinnen und Berater bzw. Beraterinnen aus der Wirtschaft helfen Gründungsinteressierten und Unternehmen weitgehend ehrenamtlich gegen eine kleine Aufwandsentschädigung kompetent, praxisorientiert und unbürokratisch bei der Lösung ihrer Herausforderungen, z. B. bei der Erarbeitung eines Gründungskonzeptes.

Spezielle Beratungsangebote

Gründung aus der Arbeitslosigkeit – die Leistungen der Agenturen für Arbeit und der Jobcenter

Die Agenturen für Arbeit und die Jobcenter bieten Ihnen bei Arbeitslosengeld I- oder Arbeitslosengeld II-Bezug Fördermöglichkeiten, wenn Sie sich hauptberuflich mit mindestens 15 Stunden pro Woche selbstständig machen (auch beim Wechsel von Neben- in Haupterwerb). Dabei kann die Existenzgründung durch Neugründung oder durch vollständige Übernahme eines Unternehmens erfolgen. Bei einer Beteiligung, z. B. an einer GmbH, wird ein mindestens 50-prozentiger Gesellschaftsanteil oder eine sogenannte Sperrminorität bei den Stimmanteilen vorausgesetzt. Gewährt werden u. a. Zuschüsse zur Sicherstellung des Lebensunterhaltes in der Anfangsphase der Selbstständigkeit. Außerdem können Kosten für vorbereitende oder begleitende Seminare übernommen werden. Weitere Informationen finden Sie im Kapitel „Finanzierung und Förderung“.

Existenzgründungsseminare – eine sinnvolle Hilfe

Der Weg in die berufliche Selbstständigkeit sollte gut vorbereitet sein. Wenn Sie aus Arbeitslosengeld I oder Arbeitslosengeld II eine selbstständige Existenz planen und voraussichtlich gefördert werden, können Sie unentgeltlich an einem vorbereitenden Existenzgründungsseminar teilnehmen.

Darüber hinaus kann Ihnen auch während der Förderzeit – ob durch Gründungszuschuss oder Einstiegsgeld – die Teilnahme an solchen Seminaren in voller Höhe finanziert werden. Ergänzend können unter Umständen Zuschüsse zu den Kosten für externe Unternehmensberatungen gewährt werden. Über Näheres, von der Kostenerstattung bis hin zu den Veranstaltern, informiert Sie Ihre Arbeitsagentur oder Ihr Jobcenter. Nähere Informationen finden Sie im Kapitel „Finanzierung und Förderung“.

Sonstige Eingliederungszuschüsse

Außerdem können Ihnen Eingliederungszuschüsse zur Integration von Arbeitnehmern gewährt werden, deren Vermittlung – etwa durch Beeinträchtigungen und Alter – erschwert ist. Über Ihre individuelle Förderhöhe und -dauer berät Sie Ihre Agentur für Arbeit oder Ihr Jobcenter.

Arbeitsagenturen kostenfreie Service-Rufnummer: Arbeitnehmer 0800 4 5555 00 Arbeitgeber 0800 4 5555 20	Jobcenter
Flensburg Waldstraße 2 24939 Flensburg	Flensburg – Waldstraße 2, 24939 Flensburg Tel. 0461 819700
Heide, Rungholstraße 1 24746 Heide	Kreis Dithmarschen – Rungholstraße 1, 24746 Heide Tel. 0481 98980 Kreis Steinburg – Otto-F.-Alsen-Str. 1a, 25524 Itzehoe Tel. 04821 60472120
Neumünster Wittorfer Str. 22-26 24534 Neumünster	Neumünster – Friedrichstr. 7-19, 24534 Neumünster Tel. 04321 55860 Kreis Rendsburg-Eckernförde – Ritterstr. 10, 24768 Rendsburg, Tel. 04331 43850
Kiel, Adolf-Westphal-Str. 2 24143 Kiel	Kiel – Adolf-Westphal-Str. 2, 24143 Kiel Tel. 0431 709 1525 Kreis Plön – Behler Weg 23, 24306 Plön Tel. 04522 7646 100
Lübeck, Hans-Böckler-Straße 1 23560 Lübeck	Lübeck – Hans-Böckler-Straße 1, 23560 Lübeck Tel. 0451 29685 Kreis Ostholstein – Janusstraße 5, 23701 Eutin Tel. 04521 79655
Bad Oldesloe, Berliner Ring 8-10 23843 Bad Oldesloe	Kreis Stormarn – Berliner Ring 8-10, 23843 Bad Oldesloe Tel. 04531 88 750 Kreis Herzogtum-Lauenburg – Alt-Möllner-Straße 2, 23879 Mölln, Tel. 04542 855170
Elmshorn, Bauerweg 23 25335 Elmshorn	Kreis Pinneberg – Adenauerdamm 1, 25337 Elmshorn Tel. 04121 578000 Kreis Segeberg – Am Wasserwerk 5, 23795 Bad Segeberg Tel. 04551 90830

bundesweite gründerinnenagentur (bga) www.existenzgruenderinnen.de

Die seit 2004 tätige bundesweite gründerinnenagentur (bga) ist das erste und einzige deutschlandweite Kompetenz- und Servicezentrum zur unternehmerischen Selbstständigkeit von Frauen über alle Branchen und Phasen der Existenzgründung, Festigung und Unternehmensnachfolge. Die bga ist Ansprechpartnerin für Wirtschaft, Wissenschaft, Politik, Gründerinnen und Unternehmerinnen und bündelt Kontakte und Informationen zu Experten und Expertinnen, Studien, Beratungseinrichtungen und Netzwerken in ganz Deutschland. Die Förderlotsen der IB.SH sind Regionalverantwortliche der bga für Schleswig-Holstein. Die bga stellt Gründerinnen Informationen, Beratungsdienstleistungen und Studien zur Unternehmensgründung, -expansion und -nachfolge von Frauen zur Verfügung.



Gründungsinteressierte Frauen sowie Unternehmerinnen finden auf dem Internetportal der bga www.existenzgruenderinnen.de Hintergrundinformationen und Serviceangebote zur unternehmerischen Selbstständigkeit von Frauen.

Ihre Ansprechpartnerin:

Katharina Preusse, Förderlotsin der Investitionsbank Schleswig-Holstein
Tel. 0431 9905 3364, katharina.preusse@ib-sh.de

Beratungsangebote für Existenzgründerinnen FRAU & BERUF **Schleswig-Holstein** www.frau-und-beruf-sh.de

FRAU & BERUF arbeitet regional und landesweit vernetzt mit dem Ziel, die Chancen von Frauen auf dem Arbeitsmarkt zu verbessern. Hierzu gehört auch der Start in die berufliche Selbstständigkeit. In Schleswig-Holstein gibt es zwölf Beratungsstellen FRAU & BERUF. Sie bieten Ihnen passgenaue, individuelle Beratung für Frauen zur beruflichen Orientierung, Entscheidungsfindung und Planung konkreter Handlungsschritte – auch für Frauen mit Migrationshintergrund.

Die aktuellen Beratungstermine und Veranstaltungsangebote erfahren Sie aus der Tagespresse und bei der Beratungsstelle in Ihrer Region.

Ihre Ansprechpartnerinnen:

Unter >> „Adressen“ und auf www.frau-und-beruf-sh.de



Frauennetzwerk zur Arbeitssituation e.V. www.frauennetzwerk-sh.de

Das Frauennetzwerk zur Arbeitssituation e.V. bietet gründungsinteressierten Frauen eine auf die individuelle Situation zugeschnittene Beratung als Basis für einen erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit an und unterstützt sie weiter auf diesem Weg.

Beratungsangebote in der Vorgründungsphase umfassen z. B. Motivationsklärung, Entscheidungsberatung, Vereinbarkeit von Beruf und Familie und Beratung von der Idee zum Konzept.

In der Gründungsphase erhalten Sie beispielsweise Unterstützung bei der Konzepterstellung, zu betriebswirtschaftlichen Themen und zu Themen wie Entwicklung einer Identität als Unternehmerin oder Rollenklärung.

Nach erfolgter Existenzgründung berät das Frauennetzwerk Sie bei betriebswirtschaftlichen Analysen, im Marketingbereich oder zu Themen wie Krisenintervention und Selbstpräsentation.

Ihre Ansprechpartnerinnen:

Unter >> „Adressen“ und auf www.frauennetzwerk-sh.de

Landwirtschaftskammer Schleswig-Holstein www.lksh.de

Das einzelbetriebliche Beratungsangebot der Landwirtschaftskammer Schleswig-Holstein ist vielfältig und jeweils auf den individuellen Nutzen des Einzelnen bzw. der Unternehmerfamilie ausgerichtet. Es reicht von Leistungen für nachhaltig bestehende und weiter wachsende Betriebe (Unternehmensberatung) über die Beratung im Zusammenhang mit Einkommensalternativen (Einkommenskombinationen) bis hin zum Erstellen von Konzepten zur Einkommens- und Vermögenssicherung für Betriebe in schwierigen Situationen (sozio-ökonomische Beratung). Die Beraterinnen und Berater haben ihren Sitz in den über Schleswig-Holstein verteilten Büros der Landwirtschaftskammer und sind somit schnell vor Ort erreichbar. Die betriebswirtschaftliche Beratung wird hauptsächlich von Unternehmen aus der Landwirtschaft, dem Gartenbau und von landwirtschaftlichen Lohnunternehmen nachgefragt.

Als weitere Beratungsleistung wird eine spezielle Versicherungs- und Vorsorgeberatung angeboten, um einen optimierten Versicherungsschutz für die Unternehmerfamilie herbeizuführen. Für Fragen rund um das Arbeitsverhältnis, die Qualifizierung von Arbeitnehmern und Arbeitnehmerinnen und deren Förderung steht die Arbeitnehmerberatung zur Verfügung.

Beratungsangebote für Gründungsinteressierte aus der Kultur- und Kreativwirtschaft

Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft des Bundes www.kultur-kreativ-wirtschaft.de



Die Kultur- und Kreativwirtschaft gehört zu den wachstumsstärksten Branchen der Weltwirtschaft. Um die Wettbewerbsfähigkeit der Branche zu steigern und die Erwerbschancen von Selbstständigen in der Kultur- und Kreativwirtschaft zu verbessern, hat die Bundesregierung die Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft initiiert.

Ob kreatives Unternehmen, Gründer oder freischaffende Künstlerinnen und Künstler: Ihnen bietet das Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft eine branchenspezifische Anlaufstelle für alle unternehmerischen Belange – szenenah und kostenfrei.

Beratung für Ausgründungen aus schleswig-holsteinischen Hochschulen

Hochschulen und wissenschaftliche Einrichtungen haben als Ideengeber für Unternehmensgründungen eine hohe Bedeutung. Spin-Offs aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen in Schleswig-Holstein stellen einen wichtigen Beitrag zur Stärkung der Innovationskraft des Landes dar.

Die schleswig-holsteinischen Hochschulen bieten für Gründungsinteressierte aus den Hochschulen spezielle Beratungsangebote.

Konkret bieten die Hochschulen potenziellen Gründerinnen und Gründern – oft in Zusammenarbeit mit den beschriebenen Partnern aus dem Beratungsnetzwerk – folgende Dienstleistungen an:

- Diskussion von Geschäftsideen, Beurteilung von Chancen und Risiken
- Gründungsmanagement mit zielführender Planung von Projektaktivitäten
- Beratung bei der Beantragung von Fördermittelanträgen
- Erstellung von Businessplänen, Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung
- Ausarbeitung von Marketing- und Vertriebskonzepten
- Beratung bei der Finanzierung und Förderung
- Workshops, Seminare und Veranstaltungen
- Einbindung in regionale und überregionale Expertennetzwerke
- Gründerwettbewerbe und -messen
- Herstellung von Kontakten zu Unternehmen.



Christian-Albrechts-Universität zu Kiel

Das Zentrum für Entrepreneurship (ZfE) der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel ist die zentrale Anlaufstelle für alle, die sich für eine berufliche Selbstständigkeit oder eine Unternehmensgründung interessieren.

Unter dem Dach des ZfE sind alle Aktivitäten und Kompetenzen hinsichtlich des Unternehmertums in Forschung, Lehre und Gründungsservice, die in den vergangenen Jahren an der Universität Kiel aufgebaut worden sind, gebündelt und dauerhaft verankert.

Das ZfE unterstützt alle potenziellen Gründer und Gründerinnen in jeder Phase ihres Gründungsvorhabens – angefangen bei der Bewertung und Strukturierung der Geschäftsideen, der Entwicklung von Geschäftsmodellen bis hin zur Unterstützung bei der organisatorischen Umsetzung der Unternehmensgründung. Dazu bietet das ZfE zusammen mit seinen Kooperationspartnern Informationsveranstaltungen, Workshops und Seminare an.

Das ZfE berät ebenfalls zu Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten und hilft bei der Antragstellung, insbesondere für die Programme: Exist-Gründerstipendium, Exist-Forschungstransfer und Gründungsstipendium Schleswig-Holstein.

Alle Informationen finden Sie auf www.zfe.uni-kiel.de.

Ihre Ansprechpartnerinnen:

Dr. Anke Rasmus
Tel. 0431 8816236
rasmus@zfe.uni-kiel.de
Gabriele Buda
Tel. 0431 8803056
buda@zfe.uni-kiel.de



GründerCube - Universität zu Lübeck & Fachhochschule Lübeck

Der GründerCube mit den beiden Instituten für Entrepreneurship und Business Development der Universität zu Lübeck und Fachhochschule Lübeck ist die direkte Anlaufstelle für sämtliche Fragen im Bereich Unternehmensgründung und Selbstständigkeit auf dem BioMedTec Wissenschaftscampus.

Sie erhalten Informationen, Unterstützung, Beratung, Veranstaltungen und vieles mehr.

Die **Beratung** kann in jeder Gründungsphase in Anspruch genommen werden. Das Team des GründerCube unterstützt bei der Erstellung eines Geschäftsmodells und Businessplans, bei der Beantragung von Förderprogrammen, bei der Suche nach Finanzierungsmöglichkeiten und bei vielem mehr.

Die **Qualifizierungsangebote** im GründerCube umfassen verschiedene Veranstaltungen zu den Themenbereichen Existenzgründung und Management-Know-how. Diese dienen dazu, unternehmerisches Denken und Handeln zu vermitteln und für die Selbstständigkeit zu qualifizieren.

Die Leistungsangebote richten sich an alle Studierenden, Hochschulangehörigen und Absolvent/-innen der Universität und Fachhochschule des Campus Lübeck.

Eine Übersicht der Seminare, Vorträge, Wettbewerbe, Unternehmensplanspiele und Gründertreffs finden Sie auf www.gruendercube.de.

Ihre Ansprechpartnerinnen:

Claudia Linde (M.A.)
Sandra van der Hulst (M.Sc.)
Tel. 0451 3101 5901
info@gruendercube.de

Hochschule Flensburg – Jackstädt-Entrepreneurship-Center

Das JEC (Jackstädt-Entrepreneurship-Center) bündelt die Aktivitäten im Bereich Unternehmertum des Dr. Werner Jackstädt-Zentrums für Unternehmertum und Mittelstand Flensburg in den nachstehenden Säulen:

– Sensibilisierung

Das JEC führt „Appetizer“-Veranstaltungen durch. Die Studierenden nehmen an Ideenwettbewerben teil und können im Rahmen von Vorträgen Gründerinnen und Gründer kennenlernen und sich austauschen. Zudem ist die „gründerlounge“ zu einer Konstanten im Veranstaltungskalender nicht nur der Studierenden geworden. Das JEC setzt zudem umfassend auf Informationen rund um das Thema Entrepreneurship mit einem Newsletter, auf der Homepage, auf XING und in Informationsveranstaltungen. Seit Sommer 2015 gibt es auch spezielle Angebote für Gründungsideen und Gründungen im Bereich der Green Economy.

– Qualifizierung

Im Bereich der Qualifizierung werden acht eigene Lehrformate angeboten, die sich sowohl an Master- als auch an Bachelor-Studierende beider Hochschulen richten. Ein Kurs richtet sich dabei speziell an Nicht-BWL-Studierende auf dem gesamten Campus. Dieses Angebot soll so vor allem Mathematik-, Informatik-, Naturwissenschaften- und Technikstudierende sowie die Studierenden der „grünen“ Studiengänge ansprechen und ihnen Einblicke in das Unternehmertum gewähren.

– Erstunterstützung

Im dritten Schritt ist es das Ziel, bei konkreten Gründungsvorhaben in der frühen Gründungsphase zu unterstützen. Im Gründerraum können Gründungsinteressierte an ihren Vorhaben arbeiten. Die Nutzung erfolgt dabei kostenfrei. Im Rahmen des Unterstützungskonzeptes begleitet das JEC Gründungsinteressierte bei der Ideenausformulierung und dem Übergang zum Business-Plan. Ein wesentliches Element dieser Begleitung ist die Weiterleitung in die Netzwerke aus öffentlichen Gründungsunterstützern, fachlichen Ansprechpartnern und anderen Hochschulen. Zudem unterstützt das JEC Gründungsinteressierte bei Finanzierungs- und Förderfragen, z. B. bei der Beantragung von Gründerstipendien und bei der Bewerbung von Ideenwettbewerben.

Ihr Ansprechpartner:

Prof. Dr. Dirk Ludewig, Tel. 0461 805-1568
dirk.ludewig@fh-flensburg.de
www.jackstaedt-flensburg.de/lueber-uns/jec

Gründungsunterstützung an der Fachhochschule Kiel – das StartUpOffice

Mit dem StartUpOffice existiert auf dem Campus der Fachhochschule Kiel eine Anlaufstelle für Gründungsinteressierte. Im Gebäude 4 (Lehrpavillons) wird ein informeller Treffpunkt angeboten, in dem Informations- und Beratungsgespräche für einzelne Interessierte oder kleine Gruppen stattfinden.

In einer Sprechstunde können sich Gründer und Gründerinnen über erste Schritte, Partner und Möglichkeiten im Raum Kiel informieren. In Zusammenarbeit mit Dozenten aus allen Fachbereichen werden Studenten frühzeitig über das Gründungspotenzial im Raum Schleswig-Holstein aufmerksam gemacht und durch in- und externe Veranstaltungen informiert.

Ein regelmäßig stattfindender Gründungstag während der Interdisziplinären Wochen thematisiert in jedem Semester hochschulweit sowohl die Entwicklung der Gründungskultur in der Lehre und im Transferbereich als auch die individuelle Unterstützung Gründungswilliger. Weitere Informationen und Termine: www.fh-kiel.de/startup.

Ihr Ansprechpartner:

Dr. Gerd Kuchmeister, Beauftragter für Technologie- und Wissenstransfer
Tel. 0431 210-1350
gerd.kuchmeister@fh-kiel.de

Muthesius Kunsthochschule Kiel

Die Muthesius Kunsthochschule bietet als einzige Kunsthochschule Schleswig-Holsteins Studiengänge in den Bereichen Kunst, Raum und Design an. Hier arbeiten derzeit 580 Studierende und es lehren rund 80 Dozenten und Dozentinnen.

Im Rahmen der Postgraduierten-Förderung bietet die Muthesius Kunsthochschule verschiedene Hilfestellungen nach dem Studium an, z. B. die Vergabe des Muthesius Preises für Absolventen und Absolventinnen, Atelierstipendien und das Projekt „KunstHochSchule“.

Erfolgreiche Muthesius-Master können sich nach ihrem Abschluss für eine Förderung im Rahmen der „Muthesius-Projekte“ bewerben. Raum für eigenständige gestalterische und künstlerische Projekte bieten temporäre Gründerräume auf dem Campus.

Für alle Studierenden und Absolventen mit dem Ziel der Selbstständigkeit ist das EXIST-Büro seit Jahren Anlaufstelle. Dort werden individuelle Beratung und

Begleitung, regelmäßig auch branchenspezifische Informationsveranstaltungen, Seminare und Workshops zur Weiterqualifizierung und zu Netzwerktreffen angeboten.

Ihre Ansprechpartner:

Claudia Haßfurth / Hartmut Klotz (Projektkoordination EXIST)
Tel. 0431 5198-505
exist@muthesius.de

Ihre Ansprechpartner für weitere Hochschulen in Schleswig-Holstein:

Fachhochschule Westküste (FHW):

Präsidium
Tel. 0481 8555-100
praesidium@fh-westkueste.de

Fachhochschule Wedel:

Dr. Holger Schneider
Tel. 04103 8048-55
hos@fh-wedel.de



muthesius
kunsthochschule

Adressen

Im Adressteil finden Sie wichtige Ansprechpartner und Ansprechpartnerinnen i.d.R. öffentlicher Einrichtungen, die Sie in Schleswig-Holstein auf Ihrem Weg in die berufliche Selbstständigkeit beraten. Darüber hinaus gibt es viele weitere beratende Unternehmen und Institutionen: Hierzu gehören insbesondere Unternehmens- und Steuerberatungen, die sich auf Existenzgründungsberatung spezialisiert haben sowie Banken und Sparkassen.

Landesweite Organisationen

Investitionsbank Schleswig-Holstein

www.ib-sh.de

Postfach 1128, 24100 Kiel

Besuchsadresse: Haus der Wirtschaft

Lorentzendam 22, 24103 Kiel

IB.SH Förderlotsen einschließlich Gründerinnenberatung

www.ib-sh.de/foerderlotse

Zentrale Kontaktdaten

Tel. 0431 9905-3365

foerderlotse@ib-sh.de

Susann Dreßler

Tel. 0431 9905-3367

susann.dressler@ib-sh.de

Christian Hank

Tel. 0431 9905-3368

christian.hank@ib-sh.de

Ulrike Kiehne

Tel. 0431 9905-3363

ulrike.kiehne@ib-sh.de

Katharina Preusse

Tel. 0431 9905-3364

katharina.preusse@ib-sh.de

ab Antragseinreichung IB.SH Starthilfe / IB.SH Mikrokredit

Matthias Glazik

Tel. 0431 9905-2709

matthias.glazik@ib-sh.de

Heike Schneekloth

Tel. 0431 9905-3484

heike.schneekloth@ib-sh.de

MBG Mittelständische Beteiligungs- gesellschaft Schleswig-Holstein mbH

www.mbg-sh.de

Georg Banner / Lisa Kubitz-Aßmann

Haus der Wirtschaft

Lorentzendam 21, 24103 Kiel

Tel. 0431 66701-3593 / -3573

georg.banner@mbg-sh.de

lisa.kubitz-aassmann@mbg-sh.de

WTSH Wirtschaftsförderung und Techno- logietransfer Schleswig-Holstein GmbH

www.wtsh.de

Haus der Wirtschaft

Lorentzendam 24, 24103 Kiel

Standortberatungen:

Beate Zitzlaff

Tel. 0431 66666-874

zitzlaff@wtsh.de

Ausgründungen aus Hochschulen:

Dr. Dirk Müller / Dr. Annelie Tallig

Tel. 0431 66666-849 / -848

mueller@wtsh.de

tallig@wtsh.de

Beratungsstellen FRAU & BERUF Schleswig-Holstein

www.frau-und-beruf-sh.de

Dithmarschen:

Marschstr. 30a (im CAT), 25704 Meldorf

Tel. 04832 996175

beratung@frauundberuf-egeb.de

Flensburg:

Rote Straße 1, 24937 Flensburg

Tel. 0461 29626

frau-beruf-fl@posteo.de

Kiel:

Schwedendam 9, 24143 Kiel

Tel. 0431 77599613

frau-und-beruf@neuland.org

Plön:

Johannesstr. 49, 24306 Plön

Tel. 04522 7983004

frau-und-beruf@neuland.org

Lübeck, Hzgt. Lauenburg, Ostholstein:

Elisabeth-Haseloff-Str. 3, 23564 Lübeck

Tel. 0451 384448729

frauundberuf-luebeck@faw.de

Neumünster:

Christianstr. 8-10, Parkcenter 2. Stock

24534 Neumünster

Tel. 04321 2505407

fub@diakonie-altholstein.de

Nordfriesland:

Asmussenstr. 19, 25813 Husum

Tel. 04841 871524

frau-beruf-nf@posteo.de

Pinneberg:

Lise-Meitner-Allee 18, 25436 Tornesch

Tel. 04120 707765

frau-beruf-pi@wep.de

Rendsburg-Eckernförde:
Kaiserstr. 26, 24768 Rendsburg
Tel. 04331 9439105
christiane.kaiser@diakonie-altholstein.de

Bad Segeberg:
Kurhausstraße 1, 23795 Bad Segeberg
Tel. 04551 9086225
frau-und-beruf@wks-se.de

Steinburg:
Viktoriastr. 17, 25524 Itzehoe
Tel. 04821 40302854
beratung@frauundberuf-eggeb.de

Stormarn:
Berliner Ring 8-10 (Eingang Kathrine-Faust-Str.)
23843 Bad Oldesloe
Tel. 04531 888 48-91 oder -97
info@fub-stormarn.de

Frauen Netzwerk zur Arbeitssituation e.V.
www.frauen-netzwerk-sh.de
Walkerdamm 1, 24103 Kiel
Tel. 0431 678830
kontakt@frauen-netzwerk-sh.de

Lübeck:
Fleischhauerstr. 37, 23552 Lübeck
Tel. 0451 7079793
luebeck@frauen-netzwerk-sh.de

Speziell für Bäuerinnen:
Landwirtschaftskammer Schleswig-Holstein
www.lksh.de
Gabriele Harms-Deisinger
Hamburger Straße 115, 23795 Bad Segeberg
Tel. 04551 959882
hd@lksh.de

Einheitlicher Ansprechpartner
Schleswig-Holstein
www.ea-sh.de
Düsternbrooker Weg 64, 24105 Kiel
Tel. 0431 9888650

Ansprechpersonen der Kammern

Handwerkskammer Lübeck
www.hwk-luebeck.de
Breite Straße 10-12, 23552 Lübeck
Stefan Seestadt (für OH)
Tel. 0451 1506-230
sseestadt@hwk-luebeck.de

Mandy Hennig (für HL)
Tel. 0451 1506-231
mhennig@hwk-luebeck.de

Kai-Uwe Steding (für SE)
Tel. 0451 1506-232
kusteding@hwk-luebeck.de

Ute Hanson (für OD, RZ)
Tel. 0451 1506-233
uhanson@hwk-luebeck.de

Beratungsstelle Kiel (für KI, NMS, PLÖ)
Jan Gerdt
Willestraße 5-7, 24103 Kiel
Tel. 0431 666563-814
jgerdts@hwk-luebeck.de

Beratungsstelle Elmshorn (für IZ, PI, Norderstedt)
Lars Lüthje
Ramskamp 6, 25337 Elmshorn
Tel. 04121 4739-616
lluethje@hwk-luebeck.de
Nadine Hiepler-Weiner (Marketingberaterin)
Tel. 0451 1506-235
nhiepler@hwk-luebeck.de

Handwerkskammer Flensburg
www.hwk-flensburg.de
Johanneskirchhof 1, 24937 Flensburg
Sönke Wellhausen (für NF, FL)
Tel. 0461 866-163
s.wellhausen@hwk-flensburg.de
Heiko Schädlich (für Dithm.-Süd, Schl-Fl)
Tel. 0461 866-135
h.schaedlich@hwk-flensburg.de
Jörg Koll (für Dithm.-Nord, RD-ECK)
Tel. 0461 866-134
j.koll@hwk-flensburg.de

Industrie- und Handelskammer zu Kiel
www.ihk-sh.de
Uwe Lehmann / Maren Vokuhl
Haus der Wirtschaft
Bergstr. 2, 24103 Kiel
Tel. 0431 5194-291/-270
lehmann@kiel.ihk.de
vokuhl@kiel.ihk.de

Zweigstelle Neumünster und Rendsburg
Julia Lüthjohann
Sachsenring 10, 24534 Neumünster
Tel. 04321 4079-45
luethjohann@kiel.ihk.de

Zweigstelle Elmshorn
Peter Ahrendt
Kaltenweide 6, 25335 Elmshorn
Tel. 04121 4877-33
ahrendt@kiel.ihk.de

Industrie- und Handelskammer zu Lübeck
www.ihk-sh.de
Robert Semkow (für HL, OH, z.T. OD, RZ, SE)
Fackenburg Allee 2, 23554 Lübeck
Tel. 0451 6006-252
semkow@ihk-luebeck.de

Geschäftsstelle Ahrensburg
Sonja Brockmann (für HH-Randgemeinden RZ, OD)
Beimoorcamp 6, 22926 Ahrensburg
Tel. 0451 6006-314
brockmann@ihk-luebeck.de

Geschäftsstelle Norderstedt
Martin Tretow
(für HH-Randgemeinden SE)
Südportal 1 / Nordport Towers
22848 Norderstedt
Tel. 040 36138-6004
tretow@ihk-luebeck.de

Industrie- und Handelskammer zu Flensburg
www.ihk-sh.de
Holger Jensen
Heinrichstraße 28-34, 24937 Flensburg
Tel. 0461 806-377
jensen@flensburg.ihk.de

Geschäftsstelle Dithmarschen
Thomas Bultjer
Rungholtstraße 5d, 25746 Heide
Tel. 0481 8577-0
bultjer@flensburg.ihk.de

Geschäftsstelle Nordfriesland
Gregor Stein
Schloßstrasse 7, 25813 Husum
Tel. 04841 8010-0
gregor.stein@flensburg.ihk.de

Geschäftsstelle Schleswig
Stefan Wesemann
Plessenstraße 7, 24837 Schleswig
Tel. 04621 481995-0
wesemann@flensburg.ihk.de

Regionale Wirtschaftsförder- **gesellschaften (alphabetisch)**

Dithmarschen
egeb Entwicklungsgesellschaft Brunsbüttel
mbH, Wirtschaftsförderung Dithmarschen
www.egeb.de
Martina Hummel-Manzau
Elbehafen, 25541 Brunsbüttel
Tel. 04852 8384-0
hummel@egeb.de

egeb Entwicklungsgesellschaft Brunsbüttel
mbH, Wirtschaftsförderung Dithmarschen
Geschäftsstelle Heide
Jörg Peter Neumann
Markt 10, 25746 Heide
Tel. 0481 63019
neumann@egeb.de

Flensburg
Wirtschaftsförderungs- und Regional-
entwicklungsgesellschaft Flensburg /
Schleswig mbH (WiREG)
www.wireg.de
Barbara Asmussen
Lise-Meitner-Straße 2, 24941 Flensburg
Tel. 0461 9992-203
asmussen@wireg.de

Herzogtum-Lauenburg
Wirtschaftsförderungsgesellschaft
im Kreis Herzogtum Lauenburg mbH
www.wfl.de
Michaela Bierschwall
Junkernstraße 7, 23909 Ratzeburg
Tel. 04541 8604-0
bierschwall@wfl.de

Kiel
KIWI - Kieler Wirtschaftsförderungs-
und Strukturentwicklungs GmbH
www.kiwi-kiel.de
Marion Mayr-Tschofenig (Unternehmens-
und Gründungsservice)
Wissenschaftspark Kiel, Neufeldt Haus
Fraunhoferstraße 2-4, 24118 Kiel
Tel. 0431 2484-191
mmayr-tschofenig@kiwi-kiel.de

Kiel Region GmbH
www.kielregion.de
Janet Sönnichsen
Fraunhoferstraße 2, 24118 Kiel
Tel. 0431 530355-0
js@kielregion.de

Lübeck

Wirtschaftsförderung LÜBECK GmbH

www.luebeck.org

Dietrich Uffmann

Falkenstraße 11, 23564 Lübeck

Tel. 0451 70655-23

uffmann@luebeck.org

Neumünster

Wirtschaftsagentur Neumünster GmbH

www.wa-nms.de

Marc Lindemann

Memellandstraße 2, 24537 Neumünster

Tel. 04321 6900 -108

mli@wa-nms.de

Nordfriesland

Wirtschaftsförderungsgesellschaft

Nordfriesland mbH

www.wfg-nf.de

Schloßstraße 7, 25813 Husum

Tel. 04841 6685-0

info@wfg-nf.de

Ostholstein

egoh - Entwicklungsgesellschaft

Ostholstein mbH

www.egoh.de

Stefanie Bauzus

Röntgenstraße 1, 23701 Eutin

Tel. 04521 808-10

info@egoh.de

Stefanie Bauzus

Neustädterstraße 26-28, 23758 Oldenburg i.H.

Tel. 04361 620-620

info@egoh.de

Pinneberg

WEP Wirtschaftsförderungs-, Entwicklungs- und Planungsgesellschaft des Kreises Pinneberg mbH

www.wep.de

Gudrun Kellermann

Lise-Meitner-Allee 18, 25436 Tornesch

Tel. 04120 7077-20

kellermann@wep.de

Plön

Wirtschaftsförderungsagentur Kreis Plön GmbH

www.wfa.de

Knut Voigt / Bernd Stiebel

Lise-Meitner-Straße 1-7

24223 Schwentinental

Tel. 04307 900-112 / -117

voigt@wfa.de / stiebel@wfa.de

Rendsburg-Eckernförde

Wirtschaftsförderungsgesellschaft des Kreises Rendsburg-Eckernförde mbH & Co. KG

www.wfg-rd.de

Stephan Lubomierski

Berliner Straße 2, 24768 Rendsburg

Tel. 04331 1311-20

s.lubomierski@wfg-rd.de

Segeberg

WKS Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft des Kreises Segeberg mbH

www.wks-se.de

Maike Moser

Kurhausstraße 1, 23795 Bad Segeberg

Tel. 04551 90862-20

moser@wks-se.de

Steinburg

egeb Entwicklungsgesellschaft Brunsbüttel mbH, Wirtschaftsförderung Steinburg

www.egeb.de

Stefanie Hein / Christina Altenburg

Viktoriastraße 17, 25524 Itzehoe

Tel. 04832 996120

Tel. 04821 403028-6

altenburg@egeb.de

Stormarn

WAS Wirtschafts- und Aufbaugesellschaft Stormarn mbH

www.was-stormarn.de

Mommensenstraße 14, 23843 Bad Oldesloe

Tel. 04531 1272-0

was@was-stormarn.de

Stichwortverzeichnis

Abschreibung 71
Altersversorgung 73
Arbeitslosenversicherung 39
Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz /
Aufstiegs-Bafög (AFBG) 92
Ausfallbürgschaft 85
Ausgründung 87, 103

Bankgespräch 34
Beiträge 38ff.
Beratung 96ff.
-kostenzuschüsse 90
-sunternehmen 90
Berufsunfähigkeitsversicherung 75
Beteiligung 10ff.
Beteiligungskapital 86-88
Betriebs
-nummer (von der Agentur für Arbeit) 57
-unterbrechungsversicherung 77
-übernahme 10ff., 99
-vergleich 35, 50, 55
Bilanz 70ff.
Branchendaten 35, 45
Branchenerfahrung 20, 25
Break-Even-Point 48
Buchführungspflicht 70
Bürgschaften 85, 87, 97
Bundesweite Gründerinnenagentur 106

Crowd 88
-funding 88
-lending 89
-investing 89

Darlehensprogramme 79ff.
Dienstleistung 45ff.
Direktwerbung 51

Einheitlicher Ansprechpartner 104
Eigenkapital 71, 81, 86
Eigenmittel 30
Einbruchdiebstahlversicherung 76
Einkommensteuer 64ff.
Eingliederungszuschüsse 41, 105
Einstiegsgehalt 94-95, 105

Einzelunternehmung 57
ERP-Gründerkredit-StartGeld 79-80
ERP-Gründerkredit-Universell 82-83
ERP-Kapital für Gründung 81
Existenzgründerin 106-107
Existenzgründung, Begriff 8ff.
Existenzgründungsseminare 100, 105
Exportberatung 103

Feuerversicherung 76
Finanzierung 30, 78ff.
Finanzierungsplan 30
Firmenkonzept (s. Gründungskonzept 20ff.)
Förderkredite 79
Förderlotse 79, 97-98
Franchising 14-16
Frauennetzwerk 107
Frau & Beruf 107
Freie Berufe, Angehörige 62, 102
Fremdkapital 30

Geschäftsidee 24, 34, 45, 87
Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) 58
Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)
59
Gesellschaftsvertrag 58ff.
Gewerbeanmeldung 58
Gewerbeflächen 42, 104
Gewerbesteuer 66, 69
Gewinn- und Verlustrechnung 70-71
Gründerinnenberatung 97
Gründerzentren 42-43
Gründungskonzept 20ff.
Gründungsstipendium 89
Gründungswettbewerbe 77
Gründungszuschuss 93-94

Haftpflichtversicherung, Betriebs- 75-76
Haftung 60ff., 75-76
Handel, (Einzel-) 48
Handelsregister, Eintragung im 58ff., 100
Handwerk 13, 47, 92, 98-99
-skammer 98
-sordnung 57
-srolle 74
Hochschul-Ausgründungen 87, 89, 103, 110ff.

IB.SH Mikrokredit 83
IB.SH Starthilfedarlehen 84
IB.SH Wachstumsdarlehen 84
IHK 100ff.
Innovationsförderung 89
Innovative Ausgründung 86-87, 103, 110ff.
Inventur 70
Investition(en) 81-82, 84-86
 -sbank 83, 97-98
 -splan 30
 -ssumme 30

Jahresumsatz 70
Jobcenter 93-94, 105-106

Kalkulation 48ff.
Kammer-Beiträge 102
Kapitalbedarf 22, 30
Kirchensteuer 67
Kommanditgesellschaft 59, 62
Körperschaftsteuer 65
Kosten
 -fixe 49
 -variable 49
Krankenversicherung
 -für Angestellte 39
 -für Selbstständige 73
Künstlersozialabgabe 40
Kultur- und Kreativwirtschaft 108-109
Kunden 26ff., 50

Landesverband der Freien Berufe 102
Landwirtschaftskammer 108
Lebenslauf 25
Liquidität 22, 28ff.
Liquiditätsplan 22, 29, 33
Lohnsteuer 67

Marketing 21, 28, 50ff.
 -plan 50ff.
Marktanalyse 45-47
Material- und Warenlager 81
Mehrwertsteuer 66
Mentoren 104
Messen 51, 100, 103, 109
Miet- und Kaufobjekte 42
Minijob 40
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft 86-87
Muthesius Kunsthochschule 112

Offene Handelsgesellschaft (OHG) 59
Online-Marketing 53

Partnerschaftsgesellschaft 62
Partnerschaftsregister 62
Persönlichkeit der Unternehmerin
 bzw. des Unternehmers 25
Personal 38ff.
Pflegepflichtversicherung 73
Preis(e) 48ff.
 -bildung 48ff.
Produkt(e) 26ff., 45, 50ff.

Rechtsform(en) des Unternehmens 25, 57ff.
Rentabilitätsplan 32
Rentenversicherung 39, 73-74
 -für Selbstständige 73-74
Risiken
 -der Selbstständigkeit 40, 73ff.
 -der Unternehmensgründung 14
Risiko-Lebensversicherung 75

Sachversicherung, betriebliche 76
Scheinselbstständigkeit 9-10, 38
Scheitern, Ursachen 25, 36-37
Seed- und StartUp-Fonds 87
Solidaritätszuschlag 67
Sozialversicherung 10, 38
Standort 42
Starthilfe für Existenzgründungen 83-84
Stellungnahme, fachliche 94, 100
Steuern 64ff.

Technologie- und Gründerzentren 42-43

Umsatzsteuer 66
Unfallversicherung 75
Unternehmensberatung 90
Unternehmensform 25, 57ff.
Unternehmens- und Finanzierungskonzept
 (s. Gründungskonzept 20ff.)
Unternehmensnachfolge 13
Unternehmensplan (s. Gründungskonzept 20ff.)
Unternehmergesellschaft 61
Unternehmertyp 17-19

Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung 76
Versicherungen 72ff.
Vorsteuer 66-67

Werbung 52ff.
Wettbewerb 21, 27
Wiedergründung 9
Wirtschafts-Senioren 104
WTSH 103

Zeitplan 21, 28
Zielkunden 20, 26

Herausgegeben von:

IB.SH
Ihre **Förderbank**

Mitherausgeber:

