



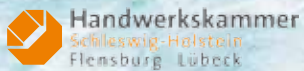
# Selbstständig werden

Informationen für  
Existenzgründerinnen und Existenzgründer  
in Schleswig-Holstein

Ausgabe 2011/2012

Herausgegeben von:

Mitherausgeber:



# Selbstständig werden

Informationen für  
Existenzgründerinnen und Existenzgründer  
in Schleswig-Holstein

Impressum



Herausgegeben von:

Investitionsbank Schleswig-Holstein

Mitherausgeber:

IHK Schleswig-Holstein

Handwerkskammer Schleswig-Holstein

Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH

Regionaldirektion Nord der Bundesagentur für Arbeit

Konzeption und Redaktion:

Rudnick Rudnick & Partner Consulting

Gestaltung und Illustrationen:

Fuenfwerken Design AG

Gedruckt auf Recyclingpapier (RecyMago matt)

8. überarbeitete Auflage

Redaktionsschluss 31.10.2010



## Selbstständig werden!

Sie wollen die berufliche Selbstständigkeit – wir wollen Sie dabei unterstützen!

Was Sie brauchen, sind mehr und andere Informationen, als Sie bisher in Ihrer beruflichen Karriere benötigten. Außerdem könnte es sein, dass Ihnen noch Qualifikationen fehlen – Sie müssen also bereit sein dazuzulernen. Daneben brauchen Sie dann viel Engagement und noch eine Portion Mut – den Mut, unternehmerische Verantwortung zu übernehmen. Ihr Lohn ist dann der Erfolg und die Freiheit beruflicher Selbstständigkeit.

Für die Gründung – auch in Form einer (teilweisen) Betriebsübernahme – und den Aufbau Ihres Unternehmens benötigen Sie jede Menge Informationen und ein überzeugendes Gründungskonzept. Gründungswissen ist in Deutschland erst an sehr wenigen Schulen und Hochschulen Lehrfach. Deshalb müssen Sie andere Quellen erschließen:

In Schleswig-Holstein existiert ein Netz von unterstützenden Organisationen für Gründungsinteressierte. Die Ansprechpersonen in Ihrer Nähe finden Sie in dieser Broschüre.

Die Bundesrepublik Deutschland und des Land Schleswig-Holstein haben ein ganzes Bündel von Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten für junge Unternehmen entwickelt. Die Programme, die für Sie bereitstehen, sind selbstverständlich auch in dieser Broschüre enthalten.

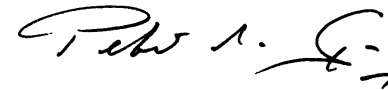
Neben diesen speziellen Hilfen können im Einzelfall auch die für etablierte Unternehmen bestehenden Fördermöglichkeiten in Betracht kommen. Dazu und zu sonstigen Unterstützungsangeboten finden Sie in diesem Leitfaden kompetente Ansprechpersonen. Die sieben vorangegangenen Auflagen dieses Buches haben – auch über unsere Landesgrenzen hinweg – viel Anerkennung gefunden. Anregungen sind in diese Neuauflage eingeflossen.

In Schleswig-Holstein haben wir ein gut funktionierendes Netzwerk von Beratungsinstitutionen. Darum fragen Sie uns – auch, wenn bei Ihrer Firmengründung oder bei einer Betriebsübernahme nicht alles so läuft, wie Sie sich das vorgestellt haben. Wir sind für Sie da.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei Ihrer Selbstständigkeit!



Jost de Jager  
Minister für Wissenschaft, Wirtschaft und  
Verkehr des Landes Schleswig-Holstein



Peter Michael Stein  
Hauptgeschäftsführer IHK Schleswig-Holstein



Andreas Katschke, Hauptgeschäftsführer  
für die Handwerkskammer Schleswig-Holstein



Erk Westermann-Lammers  
Vorstandsvorsitzender  
Investitionsbank Schleswig-Holstein



Jürgen Goecke  
Vorsitzender der Geschäftsführung  
Regionaldirektion Nord der Bundesagentur für Arbeit



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

# Inhalt

<b>Sie als Mensch stehen im Mittelpunkt</b>	<b>6</b>		
● <b>Unternehmensplanung</b>	<b>8</b>	● <b>Steuern und Beiträge</b>	<b>58</b>
8 Was ist eine Existenzgründung?		● <b>Buchhaltung und Jahresabschluss</b>	<b>68</b>
10 Bin ich ein Unternehmertyp?		● <b>Versicherungen</b>	<b>72</b>
11 Wie finde ich eine Geschäftsidee?		● <b>Finanzierung</b>	<b>78</b>
12 Bausteine eines Gründungskonzepts		79 Finanzierungshilfen für Existenzgründungsvorhaben in Schleswig-Holstein	
14 Das schriftliche Gründungskonzept		81 Finanzierungsbeispiel StartGeld Finanzierungsbeispiel größere Vorhaben	
20 Kapitalbedarf		● <b>Fördernde Organisationen und ihre Angebote</b>	<b>90</b>
21 Ertrags- und Rentabilitätsvorschau			
22 Liquiditätsplan		<b>Adressen</b>	<b>104</b>
26 Woran Gründerinnen und Gründer scheitern		<b>Stichwortverzeichnis</b>	<b>110</b>
27 Das Bankgespräch			
28 Erfolgreicher durch Beratung			
29 Selbstständigkeit ist erlernbar			
30 Franchising			
34 Betriebsübernahme und Beteiligung			
36 Standortplanung			
● <b>Orientierung am Markt</b>	<b>38</b>		
40 Marktanalyse			
42 Kalkulation und Preisbildung			
44 Der Marketingplan			
46 Die Werbung			
● <b>Rechtliche Voraussetzungen</b>	<b>48</b>		
50 Die unterschiedlichen Rechtsformen			

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 als Mensch

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 wichtige Grundlage für die richtigen unternehmerischen Entscheidungen.

Über den Erfolg Ihres Unternehmens entscheidet die Kundschaft.

stehen im Mittelpunkt

Hat diese 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, für die Steuerberatung Probleme darstellen und vor allem Kundschaft 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 Ihnen behilflich sind.

# Unternehmensplanung

## 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 in freiberuflicher Tätigkeit gegründet wird. Das ist aber nur eine von mehreren Möglichkeiten, zu denen allerdings z.B. auch die Unternehmensgründung im Rahmen einer Partnerschaft mit einem Franchisegeber gehört (dazu später Näheres). Sie können sich aber auch weitgehend mit den gleichen öffentlichen Hilfen dadurch selbstständig machen, dass Sie in die Geschäftsführung eines bestehenden Unternehmens mit einem Gesellschaftsanteil einsteigen (sog. tätige Beteiligung, ab mindestens 10% Gesellschaftsanteil). Oder Sie können ein Unternehmen bzw. eine Praxis voll übernehmen. Lassen Sie sich bezüglich der Besonderheiten bei Betriebsübernahmen steuerlich und rechtlich beraten. Eine förderfähige Existenzgründung ist auch der Wechsel von einem bisherigen Nebenerwerb in einen Vollerwerb.

Andererseits ist nicht jede Unternehmensgründung eine Existenzgründung, z.B. nicht das Gründen zusätzlicher Unternehmen neben weiter bestehenden Altunternehmen.

Denn Existenzgründung ist das personenbezogene erstmalige oder in bestimmten Fällen bei sog. „Wiedergründungen“ das erneute Selbstständigmachen zur Schaffung einer eigenen beruflichen Existenzgrundlage. Ziel der Gründungsförderung ist die Schaffung einer eigenen Haupteinnahmequelle. Deshalb ist – außer beim StartGeld-Darlehen unter den dort beschriebenen Umständen – spätestens binnen eines Jahres ein solcher Haupterwerb einzuplanen. D.h. eine bisherige berufliche Tätigkeit muß binnen eines Jahres auslaufen oder zum Nebenerwerb werden.

Um bei einer Wiedergründung als „zweiten Anlauf“ erstmals oder erneut die speziellen Gründungsdarlehen erhalten zu können, sind folgende Voraussetzungen zu erfüllen: Die vorangegangene selbstständige Tätigkeit muss vollständig aufgegeben worden sein und das neue Unternehmen muss in einer anderen Branche tätig sein oder ein wesentlich verändertes Angebot haben, an einem anderen Standort mit völlig neuer Kundschaft tätig werden oder die Wiedergründung muss mit einem deutlichen zeitlichen Abstand erfolgen. Natürlich gibt es neue Förderdarlehen auch nur dann, wenn die früheren Darlehen restlos getilgt sind.

Bei sog. „Scheinselbstständigkeit“ liegt keine echte und förderfähige Existenzgründung vor. Als Konsequenz sind für die Scheinselbstständigen in der Regel Sozialversicherungsabgaben und Lohnsteuer zu zahlen. Früher wurde bei Vorliegen von drei von fünf Merkmalen eine solche Scheinselbstständigkeit vermutet. Das ist entfallen. Heute liegt die Beweislast bei den Einzugsstellen der Sozialversicherung bzw. den Betriebsprüfern des Finanzamtes. Dabei spielen dann z.B. die unternehmerische Entscheidungsfreiheit sowie seine Chancen und Risiken eine Rolle. Andererseits sind Gesichtspunkte wie andere Auftraggeber, Weisungsgebundenheit, Arbeitskleidung oder Einbindung in die Arbeitsorganisation des Auftraggebers zu werten. Gründerinnen und Gründer können in Zweifelsfällen von sich aus binnen eines Monats nach dem Start bei der Clearingstelle der Deutschen Rentenversicherung Bund (früher BfA) beantragen, dass verbindlich festgestellt wird, dass keine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung vorliegt.

Keine wirkliche Existenzgründung sind auch befristete Schülerunternehmen an Schulen. Auch wenn diese im Hinblick auf die sehr wünschenswerte Entwicklung von Teamfähigkeit und unternehmerischem Denken und Handeln ähnlich ablaufen wie eine reale Existenzgründung (siehe z.B. [www.juniorprojekt.de](http://www.juniorprojekt.de) oder [www.schuelerfirmen.de](http://www.schuelerfirmen.de)).

## Bin ich ein Unternehmertyp?

Zunächst sollten Sie sich fragen, ob Sie eigentlich der richtige Unternehmertyp sind. Als Motive für den Schritt in die Selbstständigkeit werden die Möglichkeit zur Durchsetzung eigener Ideen in größerer Handlungsfreiheit und bei höherem Einkommen, aber zunehmend häufiger auch Ärger in der bisherigen Anstellung oder Arbeitslosigkeit angeführt.

Leider gibt es auch Fälle, in denen jemand seinen Job kündigt, sich selbstständig macht, dies sich aber als unerwartet arbeitsaufwendig oder finanziell nicht tragfähig erweist. Oder der Stress wird zuviel, die Durchsetzungsfähigkeit fehlt oder die Familie akzeptiert die längeren Arbeitszeiten nicht.

Deshalb sollte zunächst ein eigener ehrlicher Persönlichkeitstest erfolgen: Habe ich unternehmerischen Antrieb oder will ich mich nur aus einer Notlage heraus oder aus Frust über irgendetwas selbstständig machen? Habe ich die erforderliche fachliche und vor allem auch kaufmännische Ausbildung oder Berufserfahrung? Habe ich die notwendige körperliche Fitness und Disziplin zu einem Arbeiten ohne Vorgesetzte? Bin ich bereit, mein Privatvermögen einzusetzen und ein gewisses Risiko einzugehen? Kann ich mit Stress und Konflikten umgehen? Habe ich zumindest in den ersten Jahren die notwendige Opferbereitschaft hinsichtlich Freizeit und Urlaub? Trägt ggf. die Familie die neuen Bedingungen mit? Kann ich ggf. Angestellte motivieren und führen?

Möglichst viele dieser Fragen sollten Sie bejahen können und dann Ihre Geschäftsidee entwickeln – oder Ihre Gründungsabsicht überdenken.

## Wie finde ich eine Geschäftsidee?

Bei diversen Beratungsinstitutionen erhalten Sie viele wertvolle Tipps, jedoch in der Regel nicht eine Antwort auf die Frage, womit Sie sich eigentlich selbstständig machen könnten.

Nur ein kleiner Teil der Gründungsideen ist wirklich neu. Meist geht es um Verbesserungen bestehender Produkte, um eine Marktlücke im Dienstleistungsbereich, um den Einsatz neuer Technologien zur Erschließung von Produktverbesserungen oder höherer Effizienz, um zusätzlich erschließbare Kundenbereiche oder um erfolgversprechende neue Vertriebswege. Dabei sind Ihrer Kreativität keine Grenzen gesetzt. Alle Kreativitätstechniken wie z. B. Merkmalauflistung oder Brainstorming können eingesetzt werden. Als Informationsquellen für Trends, neue Ideen und Brancheninformationen können Wirtschaftsmagazine (Zeitschriften, Fernsehen, Internet), Messen oder Gründungswettbewerbe ausgewertet werden. Auskunft über Franchisesysteme gibt es z.B. über den deutschen Franchise-Verband. Für den beabsichtigten Einstieg in ein Unternehmen oder dessen vollständige Übernahme gibt es Nachfolgebörsen, insbesondere in Kammerzeitschriften oder im Internet, sowie auch Inserate.

Wenn eine oder mehrere Geschäftsideen ins Auge gefasst sind, müssen diese bewertet werden. Denn eine Geschäftsidee ist nur dann gut, wenn erstens das notwendige Know-how für die Umsetzung vorhanden ist und zweitens die Branchen- und Wettbewerbssituation ausreichende Umsätze wahrscheinlich erscheinen lassen. Vielfach stellt sich hier schon die Frage, ob ich dafür Gründungspartner brauche. Wegen des Konfliktpotentials in solchen Partnerschaften sollte die Zahl der Partnerinnen und Partner allerdings auf das für die Ergänzung des Wissens oder des Kapitals notwendige Maß begrenzt bleiben.

Nach einem Kurzcheck der Geschäftsidee ist ein Gründungskonzept zu Papier zu bringen, um das Vorhaben zu beschreiben und vor allem die Tragfähigkeit der Gründungsidee auch für Dritte nachvollziehbar darzustellen.

# Bausteine eines Gründungskonzepts

(i.d.Regel vorher einreichen, max. 25 Seiten, „Empfängerhorizont“ beachten, ggf. komplexe/technische Erläuterungen in Anlagen)

## 1. Zusammenfassung (auf 1-2 Seiten)

- Wer (Beruf, Alter)
- Ausgangssituation
- geplanter Start
- Geschäftsidee/Name des Unternehmens
- Standort
- Eigenkapital/Fremdfinanzierungsbedarf
- Erfolgsfaktoren (Kundennutzen)

## 2. Unternehmensform

- allein oder in Partnerschaft
- Anteile bei Teamgründungen
- Rechtsform (Begründung)

## 3. Unternehmensleitung

### 1. Schwerpunkt: Fachliche Qualifikation + Branchenerfahrung + kaufm. Know-how

- Beschreibung der wichtigen einschlägigen Kenntnisse der Gründungsperson(en)
- Unternehmensorganisation/Verantwortlichkeiten
- tabellarischer Lebenslauf als Anlage

## 4. Produkt/Dienstleistung

- klare Beschreibung/Abgrenzung der Umsatzfelder
- beschränkende Vorschriften/Patente?
- Standort z.B.: *Größe der Räumlichkeiten, Mietvertragsdauer, Umfeld, Erreichbarkeit für Kunden und Lieferanten, Öffnungszeiten*
- Lieferanten z.B.: *Konditionen, Abhängigkeiten*

## 5. Branche/Markt/Wettbewerb

### 2. Schwerpunkt: ausführlich nachvollziehbare Begründung der Planumsätze

- aktuelle Situation und erwartete Entwicklung der Branche
- Zielkundschaft z.B.: *Wer und wo sind Ihre Kunden? Bedürfnisse der Kundschaft? Abhängigkeiten von Großkunden? Zahlungsbedingungen?*
- Wettbewerber im Einzugsbereich (Stärken/Schwächen) mit Zahlen und Fakten
- Herleitung der Planumsatzzahlen (z.B. angenommene Kundenanzahl und Durchschnittsumsatz je Kunde) ► dabei vorsichtige Annahmen treffen, indem von den beschriebenen Erfolgsfaktoren erkennbare Abschlüsse vorgenommen werden; Beschreibung der Risiken stets in Verbindung mit Planungsalternative
- bei Beteiligungen/Übernahmen Anknüpfung an bisherige Bilanz- bzw. Umsatz-/Gewinnentwicklung
- *letztlich eindeutiger Kundennutzen gegenüber Alternativen entscheidend (z. B. Qualität, Preis, Nähe)*

## 6. Marketing/Vertrieb

- Markteintrittsstrategie (Zeitplan, Meilensteine)
- Vertriebskonzept (Zielgruppen, Vertriebswege)
- Werbung
- *Kosten Marketing und Vertrieb mitentscheidend für Planumsätze*

## 7. 3-Jahresplanung

- Investitionsplan
- Personalplanung inkl. Lohnnebenkosten
- privater Geldbedarf für Lebenshaltung abzüglich sonstiger Einnahmen
- 3. Schwerpunkt: Rentabilitätsvorschau + Liquiditätsplan** inkl. Privatentnahmen (1.+ 2. Jahr monatlich, 3. Jahr monatl. oder vierteljährlich. Mit vorsichtigen nachvollziehbaren Umsatzannahmen). Der Liquiditätsplan ergibt den Betriebsmittelbedarf und ermöglicht später einen Soll-Ist-Abgleich als erstes Controlling-Instrument.

## 8. Finanzierung

*Kapitalbedarf:* Investitionen  
zzgl. Betriebsmittelbedarf gemäß Liquiditätsplan unter Berücksichtigung ggf. von Gründungszuschuss bzw. Einstiegsgeld bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit (ggf. sind Entwicklungsprojekte gesondert auszuweisen) abzügl. Eigenmittel/ Einlagen/ Privatdarlehen

*Finanzierungsstruktur:*

- Förderdarlehen
- sonstige Bankdarlehen inkl. Kontokorrentlinien
- mögliche Kreditsicherheiten
- ggf. Leasing
- in Sonderfällen Zuschüsse

## Das schriftliche Gründungskonzept

Ein Gründungskonzept sollte i. d. R. einen dreijährigen Planungszeitraum erfassen und nicht nur bei einer Neugründung, sondern auch bei einer tätigen Beteiligung oder vollständigen Übernahme eines Unternehmens schriftlich erarbeitet werden: Denn was bislang tragfähig war, muss nicht stets auch für Sie tragfähig sein. Die Branchen- oder Wettbewerbsverhältnisse könnten sich geändert haben. Oder beim bisherigen Unternehmen waren längst alle Darlehen zurückgezahlt, während Sie den Kapitaldienst für den Kaufpreis zusätzlich erwirtschaften müssen. Bei wirtschaftlichen Schwierigkeiten oder sogar Insolvenz des Vorgängerunternehmens sind natürlich zusätzliche ausführliche Erläuterungen erforderlich: Praktisch muß ihr Vorhaben als ein neues, nicht gleichermaßen insolvenzbedrohtes Unternehmen erscheinen. Alle Ursachen der Probleme müssen analysiert und jeweils beseitigt werden.

Die Erarbeitung eines Konzeptes sollte möglichst weitgehend durch Sie selbst erfolgen. Denn es geht um Ihre Vorstellungen. Und eine ggf. eingeschaltete Unternehmensberatung braucht auch Ihre Vorgaben. Eine Unternehmensberatung sollte möglichst mit der in Aussicht genommenen Hausbank abgestimmt werden. Denn wenn ein bei der Bank gut renommiertes Beratungsunternehmen die Tragfähigkeit bescheinigt, hat dies eine viel stärkere Überzeugungskraft als eine solche Bestätigung durch ein unbekanntes oder sogar schlecht renommiertes Beratungsunternehmen (s. dazu auch das nachfolgende Kapitel).

Ein schlüssig aufgebautes Konzept bringt Sie selbst dazu, alle entscheidenden Aspekte zu Ende zu denken. Bei erheblichen Zweifeln an der Tragfähigkeit des Vorhabens sollten Sie selbst davon Abstand nehmen.

Außerdem dient das Gründungskonzept dazu, die Geldgeber – Kreditinstitute, Beteiligungsgeber oder selbst private Darlehensgeber – von der voraussichtlichen Tragfähigkeit des Unternehmens zu überzeugen. Nur dann werden diese voraussichtlich Ihr Geld zurückbekommen. Stellen Sie sich deshalb auf den Empfängerhorizont ein. Wer Ihre Darstellungen wegen Unvollständigkeit, wegen nicht allgemein bekannter Fachausdrücke oder wegen großer Gedankensprünge nicht versteht oder die eine Tragfähigkeit begründenden Umstände nicht nachvollziehen kann, wird Ihnen kein Geld geben.

Die nachfolgend beschriebenen Bausteine des Gründungskonzeptes lassen sich nicht auf 2 oder 4 Seiten nachvollziehbar darstellen. Andererseits will kein Geldgeber ganze Aktenordner durcharbeiten. Deshalb sollte das Konzept außer in Sonderfällen zwischen 15 und 25 Seiten haben und flüssig zu lesen sein, d. h., komplizierte Erläuterungen, Nachweise, ausführliche Statistiken oder Zitate nur kurz im Text erwähnen und im Übrigen auf Anlagen verweisen. Folgender Aufbau eines Gründungskonzeptes hat sich bewährt, der auch für Businesspläne bestehender Unternehmen geeignet ist:



### 1. Zusammenfassung

Eine zum Schluss erarbeitete, aber vorweggestellte Zusammenfassung auf ein bis zwei Seiten gibt einen ersten Eindruck und soll bei Geldgebern oder evtl. Geschäftspartnern Interesse an dem Vorhaben wecken. Wenn schon hier die Geschäftsidee oder ihre voraussichtliche Tragfähigkeit nicht nachvollzogen werden kann, baut sich schnell eine Ablehnungshaltung auf. Deshalb sollten hier kurz Antworten auf folgende Fragen gegeben werden: Wer ist die Gründungsperson bzw. das Gründerteam? Wie ist deren momentane Situation (z. B. arbeitslos, angestellt, Geschäftsführer im zu übernehmenden Unternehmen)? Welche Geschäftsidee soll wann unter welchem Firmennamen an welchem Standort verwirklicht werden – ggf. als erster von mehreren Schritten? Wodurch ist das für das Vorhaben notwendige fachliche und kaufmännische Know-how zumindest in den wesentlichen Bereichen vorhanden? Welche finanzielle Größenordnung hat das Vorhaben mit Eigenmitteln, ggf. Sacheinlagen und notwendigen Fremdmitteln? Welchen Kundennutzen und andere Erfolgsfaktoren gibt es, die vor dem Hintergrund der Branchen- und Wettbewerbssituation Umsätze bringen werden?

### 2. Unternehmensform

Hier sollte dargestellt werden, in welcher Rechtsform das Unternehmen geführt werden soll, wie hoch bei einem Team von Gründerinnen und Gründern die jeweiligen Geschäftsanteile sind und was die ausschlaggebenden Gründe für die gewählte Rechtsform sind. Hinweise dazu finden Sie im nachfolgenden Text. Dennoch wird es u. U. erforderlich sein, sich zu den Auswirkungen rechtlich und steuerlich beraten zu lassen bzw. Fachliteratur zu studieren.

### 3. Unternehmensleitung

Der 1. *Schwerpunkt* des Konzeptes ist die Darstellung des fachlichen und vor allem auch kaufmännischen Know-hows der Gründungsperson(en), d. h. nicht etwaige von Familienangehörigen oder Angestellten, und möglichst auch der Branchenerfahrung für die Umsetzung gerade dieser Geschäftsidee. Da kaufmännische Defizite häufige Ursache des Scheiterns sind, ist für Sie selbst und auch für die Geldgeber das einschlägige Wissen, das man sich kaum in einem Crash-Kurs aneignen kann, eine wichtige Voraussetzung. Häufig ist sogar eine besondere Qualifikation, ein Besseres als andere der Ausgangspunkt für eine Geschäftsidee.

Bei einer gemeinschaftlichen Gründung sollten sich die Fähigkeiten möglichst ergänzen. Bei der Unternehmensorganisation sollten die Verantwortungsbereiche klar abgegrenzt werden, um Streit zu vermeiden. Ergänzend gehören Lebensläufe unter besonderer Berücksichtigung der für dieses Vorhaben einschlägigen Ausbildung und Erfahrungen in den Anhang.



Sollte es für Sie einen negativen Schufa-Eintrag geben, werden Kreditinstitute einer Kreditgewährung negativ gegenüberstehen. Die kurzfristige Erledigung solcher Einträge ist daher sehr wichtig. Ferner sollten Sie gesondert beschreiben, 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“.

#### 4. Produkt/Dienstleistung

Die Beschreibung des Produktes bzw. der Dienstleistung – ggf. für verschiedene Umsatzfelder- muss auch für Branchenfremde nachvollziehbar sein. Bei (Teil-)Übernahme eines in Schwierigkeiten steckenden Unternehmens sind die geplanten Veränderungen zur Verbesserung der Situation ausführlich zu beschreiben. Sofern es beschränkende Vorschriften gibt oder Schutzrechte zu beachten sind, sollte darauf natürlich eingegangen werden. Eventuelle Weiterentwicklungsmöglichkeiten Ihres Angebotes können hier dargestellt werden. Dies sollte ausführlich geschehen, wenn die Weiterentwicklung noch im dreijährigen Planungshorizont erforderlich ist, sonst aber nur kurz als Chance für später. Beschreiben Sie auch, wie Sie Ihre Leistung erbringen. Mit welchen Lieferanten und Kooperationspartnern arbeiten Sie wie zusammen? Auch der Standort kann von entscheidender Bedeutung sein und sollte daher klar beschrieben werden.

#### 5. Branche/Markt/Wettbewerb

Die Beschreibung, wie die Umsätze vor dem Hintergrund der Branchen- und vor allem Wettbewerbsverhältnisse zustande kommen sollen, ist der *zweite Schwerpunkt*. Hier muss *nachvollziehbar* dargestellt werden, wie Art und Höhe der für Ihre Leistungen angenommenen Planumsätze – ggf. getrennt nach Produktgruppen – erzielt werden sollen. Denn es ist sicher, dass die Kosten in Ihrem Unternehmen anfallen. Ob dem auch ausreichende Einnahmen gegenüberstehen, das ist die entscheidende Frage, auf die Sie sich selbst und den Geldgebern eine Antwort geben müssen.

Die aktuelle Situation und erwartete Entwicklung der Branche ist deswegen interessant, weil es bei steigender Nachfrage leichter ist als in einem schrumpfenden Markt, ein ausreichend großes Stück vom Umsatzkuchen abzubekommen. Dazu findet man vergleichsweise einfach Informationen zum Beispiel über Fachverbände oder Branchendienste (vergl. Online-Recherche im Kapitel „Marktanalyse“). Schwieriger und wichtiger ist die Frage, ob Ihre Produkte oder Dienstleistungen vor dem Hintergrund der Wettbewerbssituation ausreichend Umsätze erwarten lassen. Dazu muss man die Wettbewerber in Ihrem Absatzgebiet nach Stärken und Schwächen analysieren. Letztlich ist ein eindeutiger Kundennutzen gegenüber den Alternativmöglichkeiten der Kundschaft 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. Denn warum sollten die Kunden dann zu Ihnen wechseln? Aber wo die anderen Wettbewerber dieselben oder ähnliche Leistungen z.B. technisch überholt, weiter von der Kundschaft entfernt, mit schlechterem Service, teurer oder nur in Teilen anbieten, da liegt Ihre Chance.

Um die in der Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung angenommenen Umsätze nachvollziehbar begründen zu können, sind ausführliche Darstellungen erforderlich. Das gilt auch, wenn sie bei einer (Teil-)Übernahme an bestehende Umsätze anknüpfen können (die bisherige Bilanzentwicklung sollte beschrieben und kommentiert werden). Daten können teilweise statistische Landesämter, Kammern, Berufs- oder Fachverbände liefern – oder auch Branchenverzeichnisse, Befragungen potentieller Kundinnen und Kunden, eigene Testkäufe oder sogar Gespräche mit Wettbewerbern. Hier sollte dargestellt werden, mit wie viel Kundschaft, Durchschnittsumsätzen und sich daraus errechnenden Gesamtumsätzen vor dem Hintergrund der Branchen- und Wettbewerbsverhältnisse zu rechnen ist. Dabei sollte man vorsichtige Annahmen treffen und zusätzlich einen erkennbaren Abschlag einplanen, d.h. höhere Werte begründen und von niedrigeren Werten in den Planungsrechnungen ausgehen. Oder es können z.B. Produkte mit geringem Anteil am Gesamtumsatz zur Vereinfachung ohne detaillierte Beschreibungen als solche Puffer angenommen werden. Wenn auch die Geldgeber die von Ihnen dargestellten Umsätze als wahrscheinlich angenommen haben, dann werden Sie sich erst recht bei derart eingepflanzten Puffern auf der sicheren Seite fühlen. Dieses Verfahren ist empfehlenswerter als alle Daten dafür in den Szenarien „best case“, „expected case“ und „worst case“ darzustellen, zumal Geldgeber vorrangig auf den „worst case“ schauen.

Besonders gute Gründungskonzepte beschreiben denkbare Risiken stets in Verbindung mit Ihren Ausweichstrategien. Denn letztlich haben die zur Finanzierung eingesetzten Darlehen oder Kapitalbeteiligungen lange Laufzeiten und müssen auch in Zukunft zurückgezahlt werden können.

#### 6. Marketing/Vertrieb

Der beste Kundennutzen nützt nichts, wenn die potentiellen 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 Kundschaft erreichen und halten wollen, wie Ihr Vertriebskonzept aussieht (Zielgruppen, Vertriebswege, Preise im Vergleich, Rabattaktionen, Zahlungsziele usw.). Marketing ist deshalb mehr als Werbung. Auch dabei sollten ggf. die Produkte mit dem größten Umsatzanteil Vorrang haben.

Das dafür – oft zu knapp – vorgesehene Budget sollte klar erläutert werden.

## 7. Die 3-Jahresplanung

Vielfach werden die Planzahlen für drei Jahre als Gründungskonzept verstanden. Sie sind aber nur ein Teil, wenn auch ein wichtiger. Ein Investitionsplan der Anschaffungen inkl. Kaufpreis für den – teilweisen – Erwerb eines Unternehmens und ggf. Grundstücks-, Bau- oder Umbaukosten ebenso wie die Personalplanung inkl. der Lohnnebenkosten beschreiben wichtige Kostenfaktoren. Für die *Rentabilitätsvorschau* und den *Liquiditätsplan* als *dritten Schwerpunkt* müssen aber alle Einnahmen und Ausgaben erfasst werden. Die Ertrags- und Rentabilitätsvorschau zeigt die Jahresergebnisse, während die Liquiditätsplanung die monatlichen Geldflüsse darstellt. Daher sind die Zahlungsgepflogenheiten der Kundschaft wie auch Tilgungsleistungen nur für die Liquidität wichtig, während steuerliche Abschreibungen nur bei der Ertragsplanung eine Rolle spielen. Aus dem Liquiditätsplan ergibt sich der sogenannte *Betriebsmittelbedarf*, der zur Sicherstellung der ständigen Liquidität i.d.R. durch einen Kontokorrentkredit oder durch ein Betriebsmitteldarlehen finanziert wird – oder bei kleineren Fällen durch ein StartGeld-Darlehen sowohl für Investitionen wie auch für den Betriebsmittelbedarf. Damit Sie nicht nach kurzer Zeit um eine Kapitalaufstockung nachsuchen müssen, sollten die Auszahlungen eher aufgerundet und die Einnahmen eher vorsichtig angenommen werden.

Es gilt unverändert die Regel „Liquidität geht vor Rentabilität“. Zur Verringerung des Liquiditätsbedarfs sollten Sie folgende Faktoren prüfen: Investitionen auf das Nötigste beschränken, Warenlager nicht durch Ladenhüter aufblähen, strenge Ausgabenkontrolle, Anpassung der Privatentnahmen an die Ertragskraft, Preisvergleiche beim Einkauf, Rechnungen möglichst gleich bei Lieferung („Arbeit fertig – Rechnung fertig“), ggf. per Nachnahme oder Vorkasse, gestaffelte Zahlungsziele einräumen, Vertriebspersonal in das Inkasso einbeziehen, Mahnwesen organisieren. 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. Dann können Sie bei Abweichungen vom Plan ein Problem auf sich zukommen sehen und ggf. gegensteuern oder rechtzeitig zusätzliche Darlehen beantragen. Zu diesen wichtigen Planrechnungen finden Sie anschließend Muster.

## 8. Finanzierung

Der letzte Baustein ist eine zusammenfassende Darstellung, wofür Sie wie viel Geld für Ihre Existenzgründung benötigen und wie dieser Bedarf gedeckt werden soll. Der Kapitalbedarf setzt sich i.d.R. wie folgt zusammen: Investitionen in Anlagevermögen, ggf. Waren- und Materiallager und der sogenannte Betriebsmittelbedarf laut Liquiditätsplan inklusive der Gründungskosten. Da die sog. Markterschließungskosten nur z.T. und nicht für die Eröffnungswerbung und auch nur in einem Teil der Förderprogramme den Investitionen zugeschlagen werden können, sollten sie aus Praktikabilitätsgründen grundsätzlich nur in den Liquiditätsbedarf hineingerechnet werden. Unter Umständen können bei innovativen Vorhaben Kosten für Entwicklungsprojekte gesondert finanziert werden, so dass sie dann nicht den allgemeinen Betriebsmittelbedarf erhöhen. Das Muster eines Kapitalbedarfsplanes finden Sie auf der nächsten Seite.

Die *Deckung des Kapitalbedarfs* erfolgt durch Eigenmittel, zu denen auch aktivierte Eigenleistungen und Sacheinlagen sowie unbesicherte Privatdarlehen zugeordnet werden, ggf. durch Beteiligungskapital, in Sonderfällen durch öffentliche Zuschüsse und im Übrigen durch Darlehen. Über die Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten sollten Sie sich z.B. bei den Förderlotsen der Investitionsbank beraten lassen. Da die meisten Darlehen banküblich besichert werden müssen, wobei der Beleihungswert der angeschafften Güter in der Regel deutlich unter dem Kaufpreis liegt, sollten Sie die Möglichkeit weiterer Kreditsicherungen aus dem Privatvermögen darstellen. Andernfalls kommt eine Bürgschaft seitens der Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein in Betracht. Näheres finden Sie im Kapitel »Finanzierungshilfen«.

Richtig ist die Schlussfolgerung, dass ein solches Gründungskonzept schwierig ist. Aber es ist wichtig für den Erfolg und deshalb bedeutungsvoll zunächst für Sie selbst und in zweiter Linie auch für die Geldgeber!

## Kapitalbedarf

(netto bei Vorsteuerabzugsberechtigung, sonst brutto)

T €  
(netto/brutto)

### I. Investitionen

Kaufpreis (Übernahme oder Beteiligung)	_____
Grundstück/Gebäude inkl. Außenanlagen u. Nebenkosten	_____
Umbau-/Renovierungskosten	_____
Maschinen, Einrichtungen	_____
Fahrzeuge	_____
Leasinganzahlung	_____
Einmalige Lizenz- od. Franchisegebühr	_____
Erstes Waren-/Materiallager	_____
Sacheinlagen	_____
Aktiviere Eigenleistungen	_____
<b>Investitionssumme</b>	_____

### II. Betriebsmittelbedarf

(höchste kumulierte Unterdeckung  
lt. Liquiditätsplan inkl. Gründungs-  
und Markteinführungskosten;  
ggf. Aufrundung um max. T € 5)

\_\_\_\_\_

### I. + II. Gesamter Kapitalbedarf

\_\_\_\_\_

abzüglich Eigenmittel / Sacheinlagen /  
Privatdarlehen

**= über Kreditinstitut zu finanzierender  
Fremdfinanzierungsbedarf**

Diese Tabelle können Sie sich als Datei im Excel-Format unter  
[www.ib-sh.de/foerderlotse](http://www.ib-sh.de/foerderlotse) herunterladen.

## Ertrags- und Rentabilitätsvorschau eines Dienstleisters rund um Haus und Garten

Beträge in T € (ohne MwSt.), gerundet  
(nur bei fehlender Vorsteuerabzugsberechtigung Bruttobeträge)

	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
<b>= Rohertrag</b>	<b>81,0</b>	<b>90,0</b>	<b>108,0</b>	<b>90,0</b>	<b>112,5</b>	<b>90,0</b>
- Personalkosten inkl. Lohnnebenkosten	24,0	26,7	32,7	27,3	33,9	27,1
- Raumkosten inkl. Nebenkosten	8,8	9,8	9,2	7,7	9,9	7,9
- Versicherungen	1,6	1,8	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
- Steuern/Beiträge	4,5	5,0	6,0	5,0	6,3	5,0
- Abschreibungen	6,1	6,8	6,1	5,1	6,1	4,9
- Sonstige Aufwendung.	2,0	2,2	6,0	5,0	6,3	5,0
Summe Aufwendungen	62,7	69,7	73,2	61,0	76,0	60,8
<b>= Betriebsergebnis</b>	<b>18,3</b>	<b>20,3</b>	<b>34,8</b>	<b>29,0</b>	<b>36,5</b>	<b>29,2</b>
- Zinsen	2,4	2,7	3,8	3,2	3,5	2,8
<b>= Überschuss/Defizit</b>	<b>15,9</b>	<b>17,7</b>	<b>31,0</b>	<b>25,8</b>	<b>33,0</b>	<b>26,4</b>
+ Abschreibungen	6,1	6,8	6,1	5,1	6,1	4,9
<b>= Cash Flow</b>	<b>22,0</b>	<b>24,4</b>	<b>37,1</b>	<b>30,9</b>	<b>39,1</b>	<b>31,3</b>

Diese Tabelle können Sie sich als Datei im Excel-Format unter  
[www.ib-sh.de/foerderlotse](http://www.ib-sh.de/foerderlotse) herunterladen.

# Beispiel: Liquiditätsplan

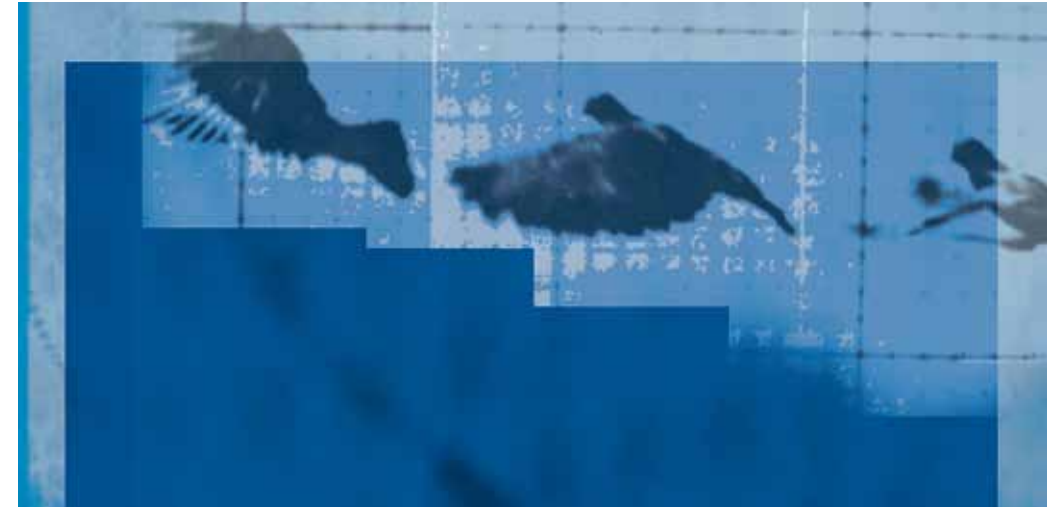
(Angaben inkl. Mehrwertsteuer in T€, gerundet)	Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Gesamt	
	Soll	Ist	Soll	Ist	Soll	Ist	Soll	Ist	Soll	Ist	Soll	Ist	Soll	Ist
<b>Liquide Mittel</b>														
Kasse/Bank	0,0	-13,7	-13,8	-14,7	-10,8	-5,0	-0,7	1,2	2,3	0,3	0,8	-1,4		
<b>Einzahlungen</b>														
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 erhaltende 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													
Sonstige Einzahlungen (z.B. AA-Gründungszuschuss)														
<b>Summe der Einzahlungen</b>	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	
<b>Auszahlungen (brutto)</b>														
Investitionen/Waren**	23,8												23,8	
davon gezahlte MwSt.	3,8												3,8	
Disagio auf Darlehen														
Personalkosten inkl. Lohnnebenkosten			0,6	0,0	0,8	3,0	4,5	6,0	6,0	3,0	1,5		24,0	
Lfd. Wareneinkauf			0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	1,2	10,7	
Raumkosten inkl. Nebenkosten (betriebl.)	0,4			0,4			0,4			0,4		0,7	10,5	
Versicherungen (betriebl.)	0,4	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,8	0,7	0,5	0,4	0,3	0,1	1,6	
Fahrzeugkosten	3,8	2,9	0,7	0,8	0,8	0,8	0,4	0,4	0,5	0,3	0,3	0,8	6,2	
Werbung/Vertrieb	0,5		0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8		12,5	
Steuern/Beiträge	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	4,5	
Zinsen													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	
<b>Summe der Auszahlungen</b>	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	
<b>Mwst. Erstattung/ -Zahlst</b>		4,9	0,4	-0,3	-1,1	-1,6	-1,8	-1,9	-1,8	-1,4	-1,2	-0,6	-6,4	
<b>Über-/Unterdeckung /Monat</b>	-13,7	-0,1	-0,9	3,9	5,8	4,3	1,9	1,0	-2,0	0,6	-2,2	-1,3		
<b>Über-/Unterdeckung /kum.</b>	-13,7	-13,8	-14,7	-10,8	-5,0	-0,7	1,2	2,3	0,3	0,8	-1,4	-2,7		

## 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 €) finanzieren ist, ersehen Sie aus der höchsten kumulierten Unterdeckung von hier T€ 14,7. In der Beispiel-Berechnung sind die Zins- und Tilgungszahlungen für den Betriebsmittelbedarf noch nicht enthalten. Deshalb sollten in dem (i.d.R. um max. T€ 5) aufgerundeten Betriebsmittelbedarf die zusätzlichen die Zins- und Tilgungsleistungen enthalten sein.

Diese Tabelle könne Sie sich im Excel-Format unter [www.ib-sh.de/foerderlotse](http://www.ib-sh.de/foerderlotse) herunterladen.





### Businessplanung online

Die IHK Schleswig-Holstein bietet unter [www.ihk-mentor.de](http://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 so genannte »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 IHKs, der Investitionsbank, der Bürgschaftsbank oder einer der am System teilnehmenden Wirtschaftsförderungsgesellschaften des Landes Schleswig-Holstein zur Verfügung gestellt werden.

Seit 2009 enthält der »IHK-Mentor«, der mit finanzieller Förderung des Landes realisiert wurde, eine völlig neu überarbeitete Benutzeroberfläche und technischen Architektur, erweiterte Funktionalitäten sowie die zusätzliche Möglichkeit einer Online-Gewerbeanmeldung.



### Branchendaten im Handwerk

Gründungsinteressierten aus dem Handwerk finden auf der Internetseite [www.rghandwerk.de](http://www.rghandwerk.de) wichtige betriebswirtschaftliche Kennzahlen aus 30 Branchen. Detaillierter sind die entsprechenden Betriebsvergleichsbroschüren der RGH. Diese können von Gründerinnen und Gründern unentgeltlich bei der Rationalisierungsgemeinschaft Handwerk Schleswig-Holstein e.V. in Kiel angefordert werden. Die branchentypischen Kosten- und Leistungsstrukturen sowie Rentabilitäts-, Produktivitäts- und Liquiditätskennzahlen helfen bei der Aufstellung realistischer Geschäftspläne. Das Kapitel „Stimmt Ihre Kalkulation?“ ist eine Anleitung, um in mehreren Schritten zu einer individuellen, kostengerechten Preisfindung (Stundenkostensatz) zu kommen. Dabei wird deutlich, ob mit dem geplanten Personalbedarf die zugrunde gelegten Kosten durch einen marktüblichen Preis zu erwirtschaften sind.

### Innovative Ausgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen

Die Erstellung eines Gründungs- und Finanzierungskonzeptes für Innovationsvorhaben ist wegen der schwierigen Bewertung technologischer Neuerungen eine besondere Herausforderung. Innovative Gründungen geben jedoch besondere Wachstumsimpulse und sind deshalb für unsere Wirtschaft unerlässlich. Deshalb hat das Land Schleswig-Holstein zusammen mit der Investitionsbank, der Bürgschaftsbank und der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft einen Seed- und StartUp-Fonds aufgelegt. Für Ausgründungen aus Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Unternehmen kann auch die oft schwierige und kostenintensive Erstellung des Gründungskonzeptes mitfinanziert werden.

Bei der Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH (WTSH) wurde die Projektleitung Ausgründungsförderung eingerichtet. Im Kooperationsnetzwerk mit den Hochschulen, den Forschungseinrichtungen, den Technologiezentren sowie den oben genannten Finanzierungsinstituten begleitet und berät der Projektleiter bei der Beurteilung der Innovation, bei der Erstellung des Gründungskonzeptes, bei Gesprächen mit Geldgebern und bei der Umsetzung des Gründungsvorhabens. Dabei werden die Technologie- und Schutzrechtsexperten sowie die Förderabteilung der WTSH eingebunden.

Weiteres dazu lesen Sie im Kapitel »Fördernde Organisationen und ihre Angebote« unter WTSH.

## Woran Gründerinnen und Gründer scheitern

Manchmal scheitert eine Existenzgründung schon bevor sie begonnen wurde. Wir meinen damit nicht die wohlabgewogene Entscheidung von Ihnen, es doch lieber zu lassen. Wir meinen vermeidbare Fehler mit großen Konsequenzen. Ein auch kritischer Prüfung standhaltendes Gründungskonzept trägt dazu bei, derartige Fehler möglichst zu vermeiden.

### Die sieben »Pleite-Ursachen«

Dies sind nach einer Untersuchung des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums aus dem August 2010 die sieben wichtigsten Gründe des Scheiterns in Rangfolge:

#### Unterkapitalisierung

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

#### Falsche strategische Entscheidungen

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

#### Qualifikationsmängel

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

#### Absatzschwierigkeiten

Häufig wurden gesamtwirtschaftlicher oder branchenspezifischer Nachfragerückgang geltend gemacht. Eine nähere Analyse zeigt aber eher unternehmerische Defizite hinsichtlich der Marktkennntnisse und Marketingerfahrungen.

#### 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.

#### 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.

#### Familiäre und gesundheitliche Probleme

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

## Das Bankgespräch

Das Gründungskonzept ist erstellt und idealerweise mit den IB-Förderlotsen oder der jeweiligen Kammer besprochen – was dann? Wie überzeugen Sie Ihre Bank oder Sparkasse davon, Ihnen und Ihrem Vorhaben das für eine Finanzierung notwendige Vertrauen entgegen zu bringen? Völlig falsch wäre es, unvorbereitet in ein Bankgespräch zu gehen. Die Praxis zeigt, dass nahezu jeder zweite Existenzgründungsinteressierte mit einem unausgereiften Businessplan bei der Bank erscheint. Jeder vierte kann Fragen zum Vorhaben nicht schlüssig beantworten. Sprechen Sie in der Regel zunächst mit Ihrer Hausbank, u.U. auch mit mehreren Banken, um die Finanzierungsbereitschaft und Bedingungen zu klären. Achten Sie darauf, dass die Kundenausrichtung und der Service der Bank oder Sparkasse zu Ihrem Vorhaben passen.



Die an Sie als zukünftiger Unternehmer bzw. Unternehmerin gestellten Anforderungen unterscheiden sich deutlich von denen, die Sie als Privatperson vielleicht bei der Finanzierung eines Autos kennen gelernt haben. Hilfreich ist es, einige der „Spielregeln“ zu kennen. Streben Sie eine partnerschaftliche, von gegenseitigem Vertrauen geprägte Geschäftsbeziehung an. Seien Sie selbstbewusst – haben Sie aber auch Verständnis für die Fragen der Bank. Denn obwohl eine Bank viele Kunden in den unterschiedlichsten Branchen hat, ist sie kein Branchenexperte. Insbesondere die mit dem Vorhaben einhergehenden Risiken sind für die Bank von großer Bedeutung. Auf Fragen erwartet sie daher klare Antworten. In dem Kreditgespräch versucht die Bank auch, sich ein Bild von Ihrer Person zu machen. Letztendlich hängt der unternehmerische Erfolg auch von Ihren Stärken und Schwächen ab. Eine gute Gesprächsvorbereitung bedeutet für Sie, dass Sie die wesentlichen Inhalte und Aussagen Ihres Konzeptes frei vortragen können. Mit dem Wissen um Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten unterstreichen Sie Ihre Kompetenz.

Beachten Sie bei Ihren Planungen auch die Bearbeitungszeiten der Bank und vereinbaren rechtzeitig einen Gesprächstermin – jedoch erst, wenn das Gründungskonzept schriftlich erstellt ist. Informieren Sie Ihre Bank bereits bei der Terminvereinbarung darüber, was Sie geplant haben. Bieten Sie an, das Konzept einige Tage vorher einzureichen, damit sich Ihr Kundenberater vorbereiten kann. Erscheinen Sie pünktlich in einem gepflegten und zu Ihnen passenden äußerem Erscheinungsbild. Es ist in Ordnung, wenn Sie sich im Bankgespräch danach erkundigen, wann Sie mit einer verbindlichen Kreditentscheidung rechnen können, da dies Einfluss auf Ihr weiteres Vorgehen hat. Bestätigen Sie der Bank das Gesprächsergebnis.

## Erfolgreicher durch Beratung

Wenn Sie speziellen Rat zur Gründung oder zum Aufbau Ihres Unternehmens benötigen, können Sie sich dazu gegen Entgelt professioneller Beratung bedienen. Die Unterstützung durch eine Unternehmensberatung wird für Gründerinnen und Gründer, die sich aus dem Angestelltenverhältnis heraus selbstständig machen möchten, durch das Land Schleswig-Holstein mit einem Zuschuss zu den anfallenden Beratungskosten unterstützt (sog. Vorgründungsberatung). Bei Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus bieten die Arbeitsagenturen z.B. in sog. „Gründungs-Camps“ kostenfreie Schulungen und Seminare an (s. auch unter „Leistungen der Agenturen...“).

Nach der Gründung in der Aufbau- und Festigungsphase der Selbstständigkeit hilft der Beratungskostenzuschuss der KfW, das sog. KfW-Gründercoaching, die Kosten einer eingesetzten Unternehmensberatung zu schultern. Die Beantragung der Zuschüsse erfolgt über die IHKs und Handwerkskammern, die Regionalpartner der KfW und des Landes Schleswig-Holstein sind. Darüber hinaus gibt es im Handwerksbereich unentgeltliche Beratungen durch das vom Bund geförderte Expertenteam bei jeder Handwerkskammer für den Aufbau des Unternehmens. Im Kapitel „Finanzierung“ finden Sie Näheres zu den „Beratungskostenzuschüssen“.

Unser Tipp für die Beauftragung einer Unternehmensberatung: Machen Sie möglichst viel selbst und geben schriftlich die geforderten Beratungsleistungen vor, damit das Angebot und die Ziele der Beratung nicht allgemein und schwer überprüfbar werden. Holen Sie sich unverbindlich und kostenlos 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. Die Bank wird einen Beratungsbericht eher überzeugend finden, wenn die Unternehmensberatung bei ihr einen guten Ruf hat.

Nutzen Sie bei Ihrer Suche nach einer geeigneten Unternehmensberatung auch die Beraterbörse der KfW-Mittelstandsbank ([www.kfw-beraterboerse.de](http://www.kfw-beraterboerse.de)). Im Falle einer vom Land geförderten Vorgründungsberatung bzw. eines durch die KfW geförderten Gründercoachings muss der Berater oder die Beraterin aus dieser Datenbank ausgewählt werden. Schließen Sie einen auf das Unternehmensproblem zugeschnittenen Vertrag mit eindeutigen Konditionen, Zielen und zeitlich klar definiertem Umfang ab. Weitere wichtige Informationen zur Ausgestaltung des Beratervertrages halten die Kammern sowie die KfW ([www.kfw-mittelstandsbank.de](http://www.kfw-mittelstandsbank.de)) bereit.

## Selbstständigkeit ist erlernbar



### Die Existenzgründungsseminare und Info-Veranstaltungen der Kammern

Von Ihrer Produktidee sind Sie überzeugt – eine pfiffige Idee in einer noch nicht besetzten Marktnische. In Ihrem Meisterlehrgang gehörten Sie zu den Besten. Aber Kapitalbedarfs- und Liquiditätsplanung – und dann auch noch drei Jahre im Voraus? Wie macht man so etwas? Oder, können Sie in Ihrer Umsatzplanung den „Break-even-Point“ benennen? – Nie gehört!

Wer soll das alles wissen? Als Gründungsinteressierte werden Sie diese Fragen beantworten müssen. Sie stehen also vor einer Herausforderung. Und nicht nur vor einer. Einerseits sind Sie fest entschlossen, Ihre unternehmerische Selbstständigkeit weiterzuverfolgen, andererseits haben Sie in der Vergangenheit nicht all das gelernt, was man als Existenzgründerin bzw. Existenzgründer braucht. Hier soll Ihnen geholfen werden. Da Learning by Doing in diesem Fall schnell das Ende bedeuten kann, geht Studieren ausnahmsweise mal vor Probieren.

Insbesondere die Industrie- und Handelskammern und die Handwerkskammern bieten Ihnen dazu Existenzgründungsseminare an. Diese Seminare machen Sie vor allem mit der betriebswirtschaftlichen Seite der Unternehmensgründung bekannt. Sie werden in unterschiedlichem inhaltlichen Zuschnitt und Dauer von den Kammern angeboten.

IHK WAK Seminare: 195,- € (28 Std.) Ort: Kiel  
([www.wak-sh.de](http://www.wak-sh.de))

HWK Lübeck: 150,- € (40 Std); Orte: Elmshorn, Kiel, Lübeck

Darüber hinaus bieten die drei IHKs und die Handwerkskammer Lübeck einmal monatlich kostenfreie Informationsveranstaltungen zum Thema Existenzgründung an, die einen guten Überblick zu allen Bereichen der Selbstständigkeit bieten. Alle Termine und Veranstaltungsorte sind zu finden in den Veranstaltungsdatenbanken unter [www.ihk-schleswig-holstein.de](http://www.ihk-schleswig-holstein.de) oder [www.hwk-luebeck.de](http://www.hwk-luebeck.de). Eine Übersicht anderer Weiterbildungsangebote finden Sie im Kursportal Schleswig-Holstein: [www.sh-kursportal.info](http://www.sh-kursportal.info).

# Franchising

## = Geschäftliche Kooperation von selbstständigen Betrieben

Die Namen kennen die meisten: Mc Donald's, Blume 2000, FRESSNAPF oder Back-Factory. Für viele Gründungswillige ist Franchising oft ein idealer Mittelweg zwischen kreativer Selbstständigkeit und relativer Erfolgssicherheit der Geschäftsidee. Was genau nun ist Franchising, wie „funktioniert“ es? 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, Name und Marke zu führen. Er koordiniert das Marketing und er bietet in der Regel dafür Gewähr, dass kein anderer Franchise-Nehmer in seinem Gebiet einen Betrieb eröffnet (Gebietsschutz).

Der Franchise-Nehmer zahlt hierfür dem Franchise-Geber eine einmalige Eintritts- 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 980 in Deutschland aktiven Francisystemen aus den unterschiedlichsten Branchen mit rund 60.000 Partner-Betrieben. 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 Hoffnung auf dieses Modell.

Und für die meisten bewährt sich diese Entscheidung. Denn nur drei bis fünf Prozent der deutschen Franchisebetriebe scheitern nach Aussage des Deutschen Franchise-Verbandes (DFV) in den ersten zwei Jahren nach ihrer Gründung.

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.

Was müssen die angehenden Franchise-Nehmer mitbringen, um sich den möglichen Vertragspartnern zu empfehlen? Zum Beispiel für einen Blume 2000 Laden: Investitionssumme 28.500,- €, davon 18.000,- € flüssiges Startkapital u.a. für 10.500,- € -Einstiegsgebühr, Franchisegebühr: max. 15% des Nettoumsatzes, keine Werbeumlage. Langjährige Branchenerfahrung oder spezielle Fachausbildungen verlangen die wenigsten Unternehmen von ihren neuen Partnern.

## Checkliste

### Der Franchise-Geber

- Seit wann besteht das Unternehmen?
- Wie ist das Firmen-Image?
- Wie viele Partner gibt es?
- Wie gut und erfahren ist das Management?
- 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.
- 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)?
- Tragfähigkeit und 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 Franchisevertrag die rechtliche und wirtschaftliche Selbstständigkeit des Franchisenehmers geregelt?
- Vertragsdauer, Kündigungsmodalitäten, nachvertragliches Wettbewerbsverbot?
- Ist der Franchisevertrag schon in einem anderen Fall von der KfW Mittelstandsbank für unbedenklich gehalten worden?
- Existiert ein umfangreiches „Franchise-Handbuch“ zum System?

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

Franchise-Geber versprechen zwar eine „schlüsselfertige Existenz“. Dennoch ist Franchise nicht gleichbedeutend mit einer „Existenzgründung-Light“. Auch hier sind vor allem die Geschäftsidee mit ihrem Kundennutzen gegenüber Wettbewerbern, die einschlägige Qualifikation und ein überzeugender Businessplan ausschlaggebend.

### 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 auf einem Selbsterklärungsfeld eine Bestätigung, dass im Franchisevertrag die rechtliche und wirtschaftliche Selbstständigkeit des Franchisenehmers geregelt ist, dass deutsches bzw. EU- oder EFTA-Recht vereinbart wird und dass kein nachvertragliches Wettbewerbsverbot oder andernfalls eine Laufzeit/Verlängerungsoption für 10 Jahre vorgesehen ist.

### Rechte und Pflichten des Franchise-Nehmers

#### Recht auf

- Information (z.B. auf ein Systemhandbuch)
- ein erprobtes System mit positivem Image und Wettbewerbsvorteilen
- eine umfassende Betreuung durch den Franchise-Geber
- Aus- und Fortbildung
- Werbe- und verkaufsfördernde Maßnahmen

#### Pflichten

- Einhaltung der im Handbuch festgeschriebenen Grundsätze und Merkmale des Systems
- Zusammenarbeit und die Durchführung der mit dem Franchise-Geber verabschiedeten Maßnahmen
- Besuche der Seminare und Schulungen der F.-Zentrale
- Durchführung von regionalen Werbemaßnahmen
- Zahlung der Franchise-Gebühren

Quelle: Deutscher Franchise-Verband e.V., Berlin

### Informationsquellen:

#### Deutscher Franchise-Verband e.V. (DFV)

Luisenstraße 41, 10117 Berlin

Tel 030-27 89 02-0

Fax 030-27 89 02-15

[www.dfv-franchise.de](http://www.dfv-franchise.de)

E-Mail: [info@franchiseverband.com](mailto:info@franchiseverband.com)

Hier finden Sie schnell die richtige Adresse und die kompetenten Ansprechpersonen zu rund 300 Franchise-Anbietern, dazu eine Übersicht von Beratern und Rechtsanwälten (auch aus Schleswig-Holstein), die sich auf Franchise-Probleme spezialisiert haben.

#### Deutscher Franchise-Nehmer Verband e.V.

Der DFNV ist die Interessenvertretung der Franchise-Nehmer in Deutschland.

DFNV – Regionalgeschäftsstelle Hamburg / Schleswig-Holstein

Dr. Christian Prasse

Manfred-Samusch-Straße 1, 22926 Ahrensburg

Tel: 04102-788 128

Telefax: 04102-788 127

E-Mail: [info@kanzlei-ahrensburg.de](mailto:info@kanzlei-ahrensburg.de)

[www.dfnv.de](http://www.dfnv.de)

#### START Messen in Essen, Hannover und Nürnberg

Frühjahr und September

[www.start-messe.de](http://www.start-messe.de)

Seit 1998 sind die START-Messen für Gründer und junge Unternehmer eine zentrale Anlaufstelle. Sie bieten umfassende Informationen zu den Themen Gründung, Finanzierung, Unternehmensentwicklung, Weiterbildung, Training/Coaching oder auch Nachfolge konzentriert an zwei Tagen. Das umfangreiche, topaktuelle und kostenfreie Vortragsprogramm inklusive spezieller Franchisevorträge kombiniert mit Best-Practices und Gespräche mit anderen Jungunternehmern runden das Angebot der START-Messen ab.

## 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.

Hierbei müssen Sie ganz andere Entscheidungen treffen als bei der üblichen Existenzgründung. Sie müssen z.B. entscheiden, ob Sie gleich ein ganzes Unternehmen kaufen wollen oder nur Teile übernehmen wollen. Der Firmenkauf ist im deutschen Recht nicht in einem Gesetz zusammenhängend geregelt. Es sind Bestimmungen und Vorschriften aus unterschiedlichen Rechtsgebieten ebenso zu beachten wie die durch die Rechtsprechung geschaffenen Gestaltungsprinzipien.

Der Wert eines Unternehmens wird bestimmt durch den finanziellen wie den nicht-finanziellen Nutzen, den es seiner Inhaberin oder seinem Inhaber bringt. Den objektiven Wert eines Unternehmens gibt es also nicht. Es ist dennoch erforderlich, einen Unternehmenskaufpreis zu finden.

Hier gibt es erprobte, aber unterschiedliche und schwierige Bewertungsmethoden. Damit die Bank nicht später die Bewertung in Frage stellt, ist es meist sinnvoll, mit ihr abzustimmen, welche renommierte Beratung/Wirtschaftsprüfung dies machen sollte. Hilfestellung speziell für Handwerksunternehmen bietet das Bewertungsverfahren der Arbeitsgemeinschaft der Wert ermittelnden Betriebsberater im Handwerk (AWH) ([www.wertermittlung-handwerk.de](http://www.wertermittlung-handwerk.de)).

Aber bevor Sie sich über den Preis eines Unternehmens Gedanken machen können, müssen Sie zuerst einmal von einem Unternehmen wissen, das zum Verkauf steht. Wo finden Sie diese Firmen?

### Existenzgründungs- und Nachfolgebörse »nexxt-change« – die Internet Plattform von Industrie- und Handelskammern und Handwerkskammern

Die Frage der Nachfolge stellt sich nach Untersuchungen des Instituts für Mittelstandsforschung in einem Fünfjahreszeitraum für rund 3.800 übergabewürdige Unternehmen in Schleswig-Holstein. Andererseits nimmt die Problematik zu, dass keine Nachfolge im eigenen familiären Umfeld gefunden wird. Mit Hilfe der von IHKs und HWKs betriebenen Internet-Börse »nexxt-change« ([www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org)) können Unternehmerinnen und Unternehmer, die vor dem Generationswechsel stehen und keine Nachfolge innerhalb der eigenen Familie oder der Mitarbeiterschaft finden, eine Plattform zur Suche nach externen Nachfolgerinnen oder Nachfolgern nutzen. Gleichzeitig wird

Gründungsinteressierten als potenziellen Nachfolgern eine Alternative zur Neugründung eines Unternehmens geboten. Das Angebot ist für beide Seiten kostenfrei. Die Inserate sind über Chiffre-Nummern anonymisiert, der Kontakt zwischen den Interessenten wird über den Regionalpartner vor Ort hergestellt. Die Sondierung der gegenseitigen Hintergründe sowie die weiteren Verhandlungen bleiben dann allerdings allein den Parteien überlassen.

„nexxt-change“ ist eine gemeinsame Initiative des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK), des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), sowie des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie 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.

Von der Vermittlung ausgeschlossen sind rein finanzielle Beteiligungen, z.B. in Form stiller Teilhaberschaften, und die Veräußerung „untätiger“ Unternehmensteile wie z.B. Immobilien, Betriebseinrichtungen oder GmbH-Mäntel.

Die IHK Schleswig-Holstein bietet darüber hinaus mit „Stabwechsel – Unternehmensnachfolge“ einen Service für Senior-Unternehmer an, denn gerade der Einstieg in das Thema Nachfolge gestaltet sich oft schwierig. In einer kostenfreien Aufschlussberatung mit externen Fachleuten können alle Themen der Nachfolge in einer persönlichen und vertraulichen Einzelberatung erörtert werden.

### 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 866 132  
Handwerkskammer Lübeck:  
Christiane Müller, Tel: 0451 1506 238

## 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 günstigen Grundstückspreisen, die zum Teil deutlich unter dem Betrag liegen, der in anderen westdeutschen Bundesländern zu zahlen ist. Preisgünstiges Bauland für Industrie, Handwerk und Gewerbe gibt es in fast jeder größeren Gemeinde in Schleswig-Holstein. Unter der Internetadresse [www.immo.wtsh.de](http://www.immo.wtsh.de) 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, Schreibdienst und betriebswirtschaftliche Beratung zurückgegriffen werden kann.

Zur Bewertung eines Standortes ist es unerlässlich, die Standortfaktoren zu prüfen.

Zu den so genannten harten Standortfaktoren, die sich in Daten und Zahlen wiedergeben lassen und messbaren Einfluss auf die Unternehmenstätigkeit haben, gehören:

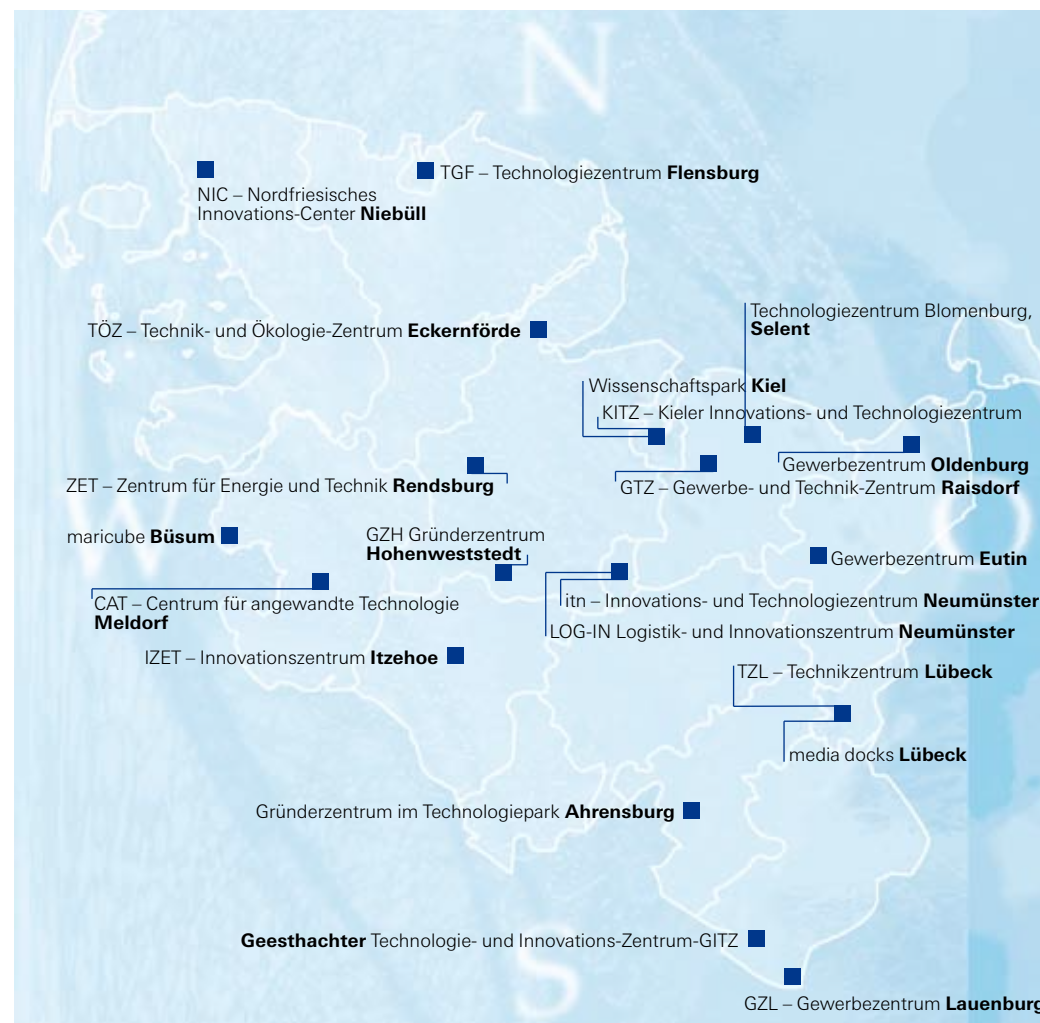
- Kunden/Absatz: Nähe und Kaufkraft?
- Zulieferer: Nähe und Qualität?
- Konkurrenten: Nähe und Leistungsspektrum?
- Kooperierende Unternehmen: Nähe und Leistungsspektrum?
- Gewerbeflächen/Immobilien: Verfügbarkeit und Kosten?
- Gewerbesteuer: Höhe?
- Arbeitskräfte: Verfügbarkeit und Qualifikation?
-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

Neben den harten Standortfaktoren spielen auch die weichen Standortfaktoren eine immer wichtigere Rolle. Insbesondere Freizeitmöglichkeiten, Angebot an Wohnraum, 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 auf Ebene der Kreise und der kreisfreien Städte (siehe Adressteil hinten) mit Rat und Tat zur Seite. Die Beratung ist unentgeltlich.

(Näheres im Kapitel »Fördernde Organisationen«)

### Technologie- und Gründerzentren in Schleswig-Holstein



Über die Wirtschaftsfördergesellschaften in den Kreisen und kreisfreien Städten (Adressen am Ende dieser Broschüre) können Sie Kontakt zu den Technologie- und Gründerzentren sowie zu weiteren privaten Zentren aufnehmen. Info auch über [www.wtsh.de](http://www.wtsh.de) unter „Invest in SH“ und [www.nordzentren.de](http://www.nordzentren.de).

# Orientierung am Markt

Sie arbeiten für den Markt, das unbekannte Wesen. Er wird Ihre Wünsche erfüllen, Ihnen Ihre Waren und Dienstleistungen abnehmen – oder auch nicht. Doch der Markt ist eigentlich nichts Geheimnisvolles. Er ist „nur“ eine Menge von Menschen, die Kaufentscheidungen treffen – oder auch nicht. Und wenn Sie wissen wollen, wie er funktioniert, dann erforschen Sie doch zunächst den Teil des Marktes, den Sie kennen wie kein anderer – sich selbst.

Wie treffen Sie Kaufentscheidungen? Mit dem Kopf? Mit dem Bauch? Welche Produkte kaufen Sie erst nach reiflicher Überlegung und vielleicht nach gründlicher Abstimmung in Ihrer Lebenspartnerschaft, welche spontan? Wie häufig empfinden Sie Werbung als aufdringlich? Welche Werbung fesselt Sie? Sind Sie „markentreu“? Und falls ja: Wie hat es ein Unternehmen geschafft, „seine“ Marke in Ihrem Gedächtnis zu verankern? Warum kaufen Sie gerade dort?

Sie müssen sich intensive Gedanken darüber machen, wie Sie Ihre Produkte oder Dienstleistungen auf den Markt bringen wollen. Jedes Vertrauen darauf, dass sich Qualität oder eine gute Idee als Selbstläufer durchsetzen, führt dabei in die Irre: Die Zeiten sind vorbei, wo sich noch irgendetwas „von selbst“ verkaufte. Früher standen die Leute bei den Waren an; heute stehen die Waren bei den Leuten Schlange.

## Marktanalyse

Wenn Sie Ihr eigenes Kaufverhalten einmal „von außen“ beobachten, so werden Sie feststellen, dass Ihr Verhalten nur zum Teil kalkulierbar ist. Der Markt ist ständigen Veränderungen unterworfen und das wirkt sich schnell auf das Kundenverhalten aus. Was heute „in“ ist, ist morgen schon „out“. Modetrends bzw. technischer Fortschritt bestimmen das Kaufverhalten und konjunkturelle Schwankungen führen zu Nachfragestaus. Gleichzeitig werden untere Einkommensschichten durch hohe Ausgaben in der privaten Lebensführung (Miete, Lebensunterhalt, Versicherungen) gezwungen, auf Luxusgüter zu verzichten. Bei einer Existenzgründung müssen Sie vor Ihrem Start in die Selbstständigkeit daher eine Marktanalyse betreiben, die so viele Informationen wie möglich über die anderen Marktbeteiligten, Ihre zukünftige Kundschaft und auch über die Branche und deren Entwicklung enthält. Diese Informationen werden die Grundlage Ihrer Unternehmensentscheidungen sein, um sich im Markt richtig zu verhalten.

Sie brauchen Informationen über Ihren Markt sowohl von der Angebots- als auch von der Nachfrageseite. Sie sollten dazu bei sich selbst und Ihren Bekannten beginnen. Was wissen Sie über Ihr Produkt und Ihren Markt? Schreiben Sie Ihr Wissen von Anfang an auf – das zwingt zur Systematik. Sie werden diese Darstellung noch für Ihren Marketingplan und Ihr Firmenkonzept benötigen!

Allgemeine Brancheninformationen können Sie über die zuständigen Verbände erhalten, die es für fast alle Bereiche gibt. Aber auch die Banken haben in ihren volkswirtschaftlichen Abteilungen Branchendaten. Das Internet bietet eine Vielzahl von Möglichkeiten, Tipps für Internetrecherchen finden Sie auf der nächsten Seite. Nutzen Sie auch Fachzeitschriften, den Wirtschaftsteil der Tageszeitung sowie Wirtschaftsmagazine für Ihre Suche und tragen Sie so möglichst viele Informationen über Ihre Branche zusammen.

Spüren Sie alle für Sie wichtigen Konkurrenzunternehmen auf und testen Sie von ihnen die Angebote oder tätigen Sie einen Testkauf. Überprüfen Sie den Kundendienst Ihrer Konkurrenz, beobachten Sie auch deren Marketingstrategie (Vertriebs-, Werbe-, Service- und Preispolitik). Stellen Sie systematisch gegenüber: Was macht die Konkurrenz besonders gut – wo hingegen sehen Sie Mängel? Können Sie die Schwächen der Mitbewerber und Konkurrenz für sich nutzen, indem Sie unzufriedene Kunden für sich gewinnen?

Dann setzen Sie sich mit dem zukünftigen Kundenpotenzial auseinander. Ein schlichter, aber großer Vorteil des am Markt bereits etablierten Wettbewerbs ist, dass er schon Kundschaft hat. Ein fester Kundenstamm macht den Umsatz kalkulierbarer und minimiert die Werbungskosten. Für Sie als neues Unternehmen mit noch ganz wenigen Kundinnen und Kunden heißt dies nur, dass Sie von Anfang an alles sammeln sollten, was Sie über diese in Erfahrung bringen können. Je aussagekräftiger diese Daten sind, desto besser können Sie in einem nächsten Schritt Ihre Preisgestaltung und Ihr Marketing an Ihrer Zielkundschaft ausrichten.

Speichern Sie diese Daten in einer PC-gestützten Datenbank und benutzen Sie die Informationen später zur Direktansprache in Ihrer Werbung. Der Aufwand für das Einrichten und Fortführen einer Datenbank rechnet sich immer im Vergleich zu einer zu breit streuenden Werbekampagne.

Bei größeren Vorhaben kann es sinnvoll sein, eine Unternehmensberatung mit einer Marktanalyse, ggf. in Verbindung mit einer Marketingstrategie zu beauftragen. Dabei sollten Sie vorab schriftlich vereinbaren, dass diese Ihr Angebot und den Kundennutzen vor dem Hintergrund des Wettbewerbs darstellt.

In Ihrer Marktanalyse sollten Sie auch Ihre Lieferanten auf eine Zusammenarbeit, wie u. a. Lieferfähigkeit, Zahlungsbedingungen etc., hin beleuchten; diese finden Sie nicht nur in den Gelben Seiten, auf Fachmessen sowie Veranstaltungen, sondern vermehrt über das Internet.

Wenn Sie alle gewonnenen Informationen gefiltert und ausgewertet haben, können Sie ein detailliertes Profil über Ihren potentiellen Kundenkreis und dessen Kaufverhalten sowie über Konkurrenten, die in Ihrem Einzugsgebiet auftreten, fertigen. Auch konjunkturelle Entwicklungen, die sowohl vom Binnenmarkt als auch von internationalen Veränderungen abhängen, sowie über allgemeine wirtschaftliche Entwicklungen in Ihrer Region und über regionale Grenzen hinaus, sind Ihnen deutlich. Alle Informationen zusammen dienen als Grundlage, um Ihr Produkt- oder Dienstleistungsprogramm zukunftsfähig aufzustellen.

## Online Recherche

### Wer liefert was?

#### Die Lieferantensuchmaschine

[www.wlw.de](http://www.wlw.de)

#### Verbände Suchmaschine

[www.verbaende.com](http://www.verbaende.com)

#### Branchenberichte der Sparkassen

(entgeltpflichtig)

[www.dsgv.de](http://www.dsgv.de)

#### Branchenberichte der Volks- und Raiffeisenbanken

[www.bvr.de](http://www.bvr.de)

#### Handwerk – Statistiken und Betriebsvergleiche

[www.zdh.de](http://www.zdh.de)

[www.rghandwerk.de](http://www.rghandwerk.de)

#### Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie

[www.branchenfokus.de](http://www.branchenfokus.de)

#### Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln

Betriebsvergleiche, Markt- und Unternehmensanalysen (entgeltpflichtig)

[www.ifhkoeln.de](http://www.ifhkoeln.de)

[www.ecc-handel.de](http://www.ecc-handel.de)

#### Statistisches Landesamt

Umfangreiches statistisches Material

[www.statistik-nord.de](http://www.statistik-nord.de)

[www.destatis.de](http://www.destatis.de)

#### Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) e.V.

Informationen über die Internet-/Multimedia- und Softwarebranche

[www.bvdw.org](http://www.bvdw.org)

#### Ausstellungs- und Messeausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V.

Messedaten Deutschland und weltweit

[www.auma.de](http://www.auma.de)

#### Export/Außenwirtschaft

Auslandshandelskammern

[www.ahk.de](http://www.ahk.de)

#### Germany Trade & Invest Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH

Umfangreiches Informationsangebot über Auslandsmärkte (entgeltpflichtig)

[www.gtai.de](http://www.gtai.de)

#### Datenbank zur Unternehmensberatersuche

[www.kfw-beraterboerse.de](http://www.kfw-beraterboerse.de)

## 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 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“ wird erreicht, wenn die Erlöse die Kosten decken und somit weder Verlust noch Gewinn erwirtschaftet wird (Gewinnschwelle). 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.

### Drei Beispiele

#### Im Handel:

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

#### Aus der Produktion:

Sie wollen eine neue Art von PC-Druckern herstellen. Fixe Kosten haben Sie 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,- €
<hr/>	
für Materialkosten	
Lohnkosten	
Energiekosten (verbrauchsbedingt)	
Werbung	
Vertrieb	
<hr/>	
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.

#### Bei Dienstleistung:

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 teilnehmender Person anbieten.

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

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; mit wenigstens 8 Teilnehmenden ist es möglich, den Kurs starten zu lassen.

## Der Marketingplan

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

### 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 passende Kundschaft bereits identifiziert hat. Bestandteile dieser Überlegungen sind u. a. auch die Namensgebung, die Produktaufmachung, das Design, die Verpackung sowie das Serviceangebot. Ob sich diese Kundschaft nun für Ihr Angebot oder ein anderes entscheidet, hängt vom Kundennutzen gegenüber Alternativen aus Sicht der Kundschaft ab – z.T. auch USP („unique selling proposition“ = einzigartiger Vorteil gegenüber der Konkurrenz) genannt. Mit Ihrem Angebot helfen Sie Ihrer Kundschaft, bestmöglich ein Ziel zu erreichen.

### Distributions-/Vertriebspolitik

Produkte und Dienstleistungen müssen zum richtigen Zeitpunkt über die richtigen Wege die richtige Kundschaft 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 Privatperson), 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 Kundschaft unter Berücksichtigung des Kundennutzens zu zahlen bereit ist. 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 Handelspartner 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.

### Fazit

Zwischen den fünf vorgenannten Bestandteilen besteht eine Wechselwirkung. Z. B. bei hohen Preisen haben die Kunden auch hohe Erwartungen an die Leistungen Ihres Unternehmens. Hoher Werbeaufwand muss durch den Preis ausgeglichen werden.

Marketing ist ein immer wiederkehrender Prozess im Unternehmen und darf nie zur Routine werden. Der im Marketingplan (Strategie) zu festzulegende Zeitraum sollte nur mittelfristig (3-5 Jahre) sein, um bis dahin das Wiedererkennungsmerkmal (Corporate Identity – CI und Corporate Design – CD) im Markt zu positionieren.

## 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:

- Unterstützung des Absatzes, in dem die Werbung vor dem Verkauf das Interesse und Vertrauen der Konsumenten gewinnt.
- Werbliche Aktivitäten schaffen eine Basis, Produkte und Dienstleistungen von den Konkurrenzangeboten zu differenzieren.
- Werbung hat die Aufgabe, Informationen über das Produkt und Dienstleistungsangebot dem Kaufinteressenten zu 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?

Abschließend einige Werbeinstrumente für die Praxis, wobei Sie sich auf einige wenige konzentrieren sollten.

*Werbemittel, die Sie ständig einsetzen können und sollten:*

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

## Informationsquellen zum Kapitel »Orientierung am Markt«:

### Informationen für den Handel

EHI Retail Institute GmbH  
Spichernstraße 55, 50672 Köln  
Tel: 0221 579930  
Fax: 0221 57993-45  
[www.ehi.org](http://www.ehi.org)

Das EHI, ein Forschungs- und Bildungsinstitut für den Handel und seine Partner, veröffentlicht laufend Reports zu ausgewählten Betriebstypen des Einzelhandels, wie SB-Warenhäuser, klassische Warenhäuser, Baumärkte, Drogeriemärkte, C&C-Märkte, Shopping Center, und informiert über die Entwicklung des Einzelhandels. Fordern Sie ein Verlagsverzeichnis an.

### 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](http://www.hwk-sh.de)  
[www.bis-handwerk.de](http://www.bis-handwerk.de)

### Germany Trade & Invest

Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH  
Friedrichstraße 60, 10117 Berlin  
Tel: 030 200 099 0  
Fax: 030 200 099 111  
[www.gtai.de](http://www.gtai.de)

Wenn Sie exportieren wollen, hält die Bundesstelle über das gewünschte Land und seinen Markt alle nur denkbaren Informationen in Einzelveröffentlichungen bereit. Fordern Sie ein Veröffentlichungsverzeichnis an. Wenn Sie ein Export-Unternehmen gründen wollen, empfiehlt sich die »CD-ROM zur Außenwirtschaft«. Ordern Sie die Probeversion zur kostenlosen Ansicht.

### Institut für Handelsforschung GmbH (IfH)

Dürener Str. 401b, 50858 Köln  
Tel: 0221 943607-0  
Fax: 0221 943607-99  
[www.ifhkoeln.de](http://www.ifhkoeln.de)

Das Institut beschäftigt sich u.a. mit Betriebsvergleichen und erweiterten Controlling-Ansätzen im Einzelhandel, Großhandel und ausgewählten Dienstleistungsbranchen, mit Markt- und Unternehmensanalysen (vor allem Zufriedenheitsmessung, Qualitätsmanagement, Standortfragen, Standortmarketing) sowie mit Electronic Commerce und seinen Auswirkungen auf den mittelständischen Handel. Es veranstaltet auch Seminare und Kongresse. Das Institut veröffentlicht in verschiedenen Reihen die Ergebnisse seiner Forschungsarbeit im monatlichen IfH-newsletter.

### Direkt Marketing Center der Deutschen Post AG

Deliusstraße 16, 24114 Kiel  
Tel: 0431 63 28-0  
Fax: 0431 63 28-29  
[www.deutschepost.de](http://www.deutschepost.de)

Das Direkt Marketing Center betreut Unternehmen in allen Fragen rund um Werbe- und Geschäftspost. Schwerpunktmäßig beraten Direkt-Marketing-Profis individuell oder im Rahmen von Workshops über Chancen und Nutzen des Direktmarketings.

# 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
- Steuern

Das deutsche Handels- und Gesellschaftsrecht unterliegt dem sogenannten Typenzwang. Nach diesem Grundsatz sind die vom Gesetzgeber vorgegebenen Rechtsformen abschließend. Es ist daher nicht möglich, eine neue Rechtsform zu erfinden und mit dieser am Markt aufzutreten. Allerdings bietet das Gesetz viel Spielraum für eine individuelle Gestaltung der gesetzlich vorgegebenen Grundstrukturen.

Entgegen landläufiger Meinung sollten Sie sich nicht ausschließlich von Haftungsfragen leiten lassen. Die Haftungsbegrenzung, die z.B. das GmbH-Gesetz vorsieht, wird einerseits durch die in den letzten Jahren in der Rechtsprechung immer weiter gefasste Geschäftsführerhaftung unterlaufen. Andererseits werden Sie als Gesellschafterin oder Gesellschafter selbst dann als Bürgin bzw. Bürge herangezogen werden, wenn die Darlehen an die GmbH und nicht an Sie persönlich vergeben werden. Das ist verständlich: Denn warum sollte ein Kreditinstitut Risiken übernehmen, die Sie selbst nicht zu tragen bereit sind. Eine Insolvenz wird dadurch immer zum persönlichen Ernst- wenn nicht Katastrophenfall.

Neben diesen Fragen sind für die Wahl der Unternehmensform auch steuerrechtliche Gesichtspunkte wichtig – weswegen dieses Thema unter dem Kapitel »Steuern« fortgesetzt wird.

### **Einzelunternehmung**

Sie haben das alleinige Geschäftsführungs- und Kontrollrecht, dafür haften Sie unbeschränkt mit Ihrem Geschäfts- und Privatvermögen. Mindestkapital ist nicht erforderlich. Als Inhaberin bzw. Inhaber fällt der finanzielle Erfolg allein Ihnen zu, es sei denn, stille Gesellschafter haben entsprechende Ansprüche.

Jeder Kaufmann ist zur Handelsregistereintragung einer Firma verpflichtet, es sei denn, sein Unternehmen erfordert nach Art und Umfang keinen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb. In das Handelsregister eingetragene Unternehmen müssen auf Geschäftsbriefen Firma, Sitz, Registergericht und Handelsregisternummer angeben. Erfordert der Betrieb wegen der einfachen Art und des geringen Geschäftsumfangs keine kaufmännische Geschäftseinrichtung, handelt es sich um ein Kleingewerbe. Kleingewerbetreibende sind berechtigt, aber nicht verpflichtet, die Handelsregistereintragung einer Firma herbeizuführen. Werden sie auf ihren Wunsch in das Handelsregister eingetragen, wirkt die Eintragung konstitutiv, d.h. mit der Handelsregistereintragung unterliegen Kleinbetriebe den Vorschriften des Handelsgesetzbuches.

### **Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)**

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. Eine Haftungsbegrenzung auf das Geschäftsvermögen bedarf einer individualrechtlichen Vereinbarung. Mindestgesellschaftskapital ist nicht erforderlich. Kleingewerbetreibende, die sich zu einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts zusammenschließen, sind berechtigt, aber nicht verpflichtet, eine Handelsregistereintragung herbeizuführen. Die Gesellschaft muss sich dann dem Statut einer offenen Handelsgesellschaft oder Kommanditgesellschaft unterstellen. Soweit im Gesellschaftsvertrag keine anderslautende Vereinbarung getroffen ist, sind alle Gesellschafterinnen und Gesellschafter zu gleichen Teilen am Erfolg beteiligt. Alle GbR-Gesellschafter haften für vertraglich und gesetzlich begründete Verbindlichkeiten als Gesamtschuldner.

### **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. 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.

### **Offene Handelsgesellschaft (OHG)**

Alle Gesellschafterinnen und Gesellschafter sind zur Geschäftsführung und Vertretung berechtigt und verpflichtet und haben Kontrollrecht, soweit im Gesellschaftsvertrag keine anderen Vereinbarungen getroffen wurden. Die Gesellschafterinnen und Gesellschafter haften unbeschränkt mit ihrem Geschäfts- und Privatvermögen für Verbindlichkeiten der Gesellschaft. Mindestgesellschaftskapital ist nicht erforderlich. Es erfolgt eine Eintragung im Handelsregister. Die Erfolgsbeteiligung: Zunächst wird die Geschäftseinlage mit 4% p.a. verzinst, der Rest wird nach Köpfen verteilt, soweit im Gesellschaftsvertrag keine anderslautende Vereinbarung getroffen wurde.

### **Kommanditgesellschaft (KG)**

Alle Komplementäre sind zur Geschäftsführung und Vertretung berechtigt und verpflichtet und haben Kontrollrecht, soweit im Gesellschaftsvertrag keine anderen Vereinbarungen getroffen wurden. Kommanditisten können von den Komplementären eine Kopie des Jahresabschlusses verlangen und dessen Richtigkeit durch Einsichtnahme in die Bücher prüfen. Komplementäre haften unbeschränkt mit ihrem Geschäfts- und Privatvermögen. Kommanditisten haften nur mit ihrer Gesellschaftseinlage, die im Handelsregister zu vermerken ist. Mindestgesellschaftskapital ist nicht erforderlich. Für Kommanditisten ist jedoch eine Kapitalfestsetzung im Hinblick auf die erforderliche Eintragung im Handelsregister erforderlich. Die Erfolgsbeteiligung: Zunächst wird die Geschäftseinlage mit 4% p.a. verzinst, der Rest wird nach Köpfen verteilt, soweit im Gesellschaftsvertrag keine anderslautende Vereinbarung getroffen wurde.

### **Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)**

Das gesetzliche Mindeststammkapital einer GmbH beträgt 25.000,- €. Die Gründung einer GmbH ist auch durch einen einzigen Gesellschafter möglich (Einpersonen-GmbH).

Vertreten wird die GmbH durch den oder die Geschäftsführer. Die GmbH haftet für ihre Verbindlichkeiten mit ihrem gesamten Vermögen. Dagegen ist die Haftung der Gesellschafter – wie der Name schon sagt – in der GmbH beschränkt. 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 (= 12.500,00,- €) 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.

Die Firma der GmbH kann als Personenfirma, Sachfirma, reine Fantasiefirma oder eine Kombination dieser Möglichkeiten gebildet werden. Erforderlich ist dabei stets, dass die Firma kennzeichnungs- und unterscheidungskräftig ist. Benennungen wie etwa „Textil GmbH“ sind also nicht zulässig. Insbesondere für die Formulierung der Firma und des Gegenstandes des Unternehmens ist eine vorherige Absprache mit der zuständigen Industrie- und Handelskammer zu empfehlen.

Anders als bei anderen Gesellschaftsformen, wie der OHG oder KG, kann eine GmbH nur durch schriftlichen Vertrag gegründet werden. Darüber hinaus muss der Gesellschaftsvertrag notariell beurkundet werden. Durch die am 1. November 2008 in Kraft getretene Novelle des GmbH-Rechts ist künftig die Verwendung eines notariellen Gründungsprotokolls statt des Gesellschaftsvertrages möglich, 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.

Es erfolgt eine Eintragung im Handelsregister und Veröffentlichung im elektronischen Bundesanzeiger.

Folgende Angaben müssen Sie auf Ihren Geschäftsbriefen aufnehmen: Firmierung, Rechtsform, Sitz der Gesellschaft, Registergericht und Nummer, unter der die Gesellschaft in das Handelsregister eingetragen ist, sämtliche Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer.

Der Jahresabschluss ist zum elektronischen Bundesanzeiger einzureichen. Wichtig: Bei Versäumnis drohen Ordnungsgelder in erheblicher Höhe.

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. Der Begriff der Überschuldung wurde als Reaktion auf die Finanzkrise im Herbst 2008 – zunächst befristet bis zum 31.12.2013 – geändert. 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“)**

Durch die Änderung des GmbH-Gesetzes ist seit 1. November 2008 die Gründung einer Gesellschaft mit Haftungsbeschränkung bereits ab einem Euro Stammkapital möglich. Sofern das oben genannte „Musterprotokoll“ verwendet wird, können die Gründungskosten minimiert werden. Bei der sog. „Mini-GmbH“ handelt es sich um eine Sonderform der GmbH und nicht um eine eigenständige Rechtsform. Gegenüber der GmbH gibt es punktuelle Änderungen. Die Stammeinlage muss voll eingezahlt 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 elektronischen Bundesanzeiger sowie die Insolvenzantragspflicht für den Geschäftsführer.

### **Auch eine Limited hat Pflichten**

Eine Limited (Ltd.) wird nach britischem Gesellschaftsrecht in das dortige Register eingetragen. Anschließend wird für die Gesellschaft nach britischem Recht eine Betriebsstätte in Deutschland gegründet. So weit das grobe Verfahren.

Besonderheit: Die Limited ist zwar wie eine GmbH eine Kapitalgesellschaft, während sich aber das Mindestkapital für die GmbH zurzeit auf 25.000,- € beläuft und ggf. bei der „Mini-GmbH“ nachträglich angepasst wird, ist für die Gründung der Limited kein gesetzliches Mindestkapital vorgeschrieben.

Die Limited ist nicht mit der deutschen GmbH gleichzusetzen, es bestehen erhebliche Unterschiede. Die Gründung einer Limited birgt gravierende Risiken, zum Beispiel höhere Kosten für die Eintragung ins Handelsregister, zusätzliche Informationspflichten oder das Problem, zwei Rechtsordnungen unterworfen zu sein. Das Problem, dass Kreditinstitute und oft auch Lieferanten Sicherheiten verlangen, wird durch diese Rechtsform wegen fehlender Kapitalausstattung eher noch verschärft. Eine Limited-Gründung muss also gut überlegt sein. Bei einer zu oberflächlichen Prüfung werden Pflichten übersehen, die sowohl empfindliche finanzielle als auch rechtliche Folgen nach sich ziehen.

Wer den Schritt der Gründung einer Limited wagen möchte, sollte sich jedenfalls genau informieren. Hierfür stehen neben den Industrie- und Handelskammern (IHK) in Deutschland auch die Deutschen Auslandshandelskammern (AHK) zur Verfügung, im Hinblick auf die Limited insbesondere die Deutsch-Britische Industrie- und Handelskammer in London, im Internet unter [www.ahk-london.co.uk](http://www.ahk-london.co.uk) präsent.

Durch die Möglichkeit, eine „Mini-GmbH“ zu gründen, hat sich die Attraktivität der Limited allerdings erheblich reduziert.

### **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- bzw. Etablissementbezeichnungen ist zulässig, sofern nicht der Eindruck einer im Handelsregister eingetragenen Firma entsteht.

In das Handelsregister einzutragende Firmen müssen zur Kennzeichnung des Unternehmens geeignet sein und Unterscheidungskraft besitzen. Sie dürfen keine Angaben enthalten, die geeignet sind, irrezuführen über geschäftliche Verhältnisse, die für die angesprochenen Verkehrskreise wesentlich sind. Es kann zwischen Namens-, Sach- und Phantasiefirma gewählt werden (Mischformen sind möglich). Der Firma ist ein Rechtsformzusatz beizufügen; das gilt auch für Einzelkaufleute (z.B. e.K., e.Kfm., e.Kfr.). Wenn in einer OHG oder KG keine natürliche Person persönlich haftet, muss die Firmierung eine Bezeichnung enthalten, welche die Haftungsbeschränkung kennzeichnet (z.B. GmbH & Co. KG).

# Steuern und Beiträge

Das Steuerrecht ist ständigen Wandlungen unterworfen. Deshalb kann dieses nur ein kleiner Überblick zum Stand Oktober 2010 sein. In Zukunft werden Sie ohne eine qualifizierte Steuerberatung und zwar schon im Vorfeld Ihrer Unternehmensgründung nicht auskommen.

Steuer- und Beitragsforderungen sind „harte“ Forderungen, bei deren Erfüllung Sie wenig Verhandlungsspielräume haben. Sie sollten daher die Fälligkeitstermine und die nötige Liquidität zur fristgerechten Zahlung stets präsent haben, zumal Steuer- und Beitragsforderungen unmittelbar vollstreckt werden können.

## ➔ Belastende Steuern

Als Unternehmerin oder Unternehmer haben Sie es grundsätzlich mit zwei Gruppen von Steuern zu tun: Die erste Gruppe sind Steuern, die Ihr Unternehmen wirtschaftlich belasten. In diesem Falle sind Sie sowohl der wirtschaftliche Träger der Steuer als auch der direkte Steuerschuldner: z.B. Einkommensteuer, Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer.

Die zweite Gruppe von Steuern belastet Sie nicht wirtschaftlich, muss aber gegenüber den Finanzbehörden berechnet und dorthin abgeführt werden. Sie sind nur Steuerschuldner: z.B. Umsatzsteuer sowie Lohnsteuer.

### **Einkommensteuer, Kirchensteuer, Solidaritätsbeitrag**

Aus Ihrer früheren Anstellung kennen Sie 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 in Betracht: die Einkünfte aus Gewerbebetrieb, aus selbstständiger Arbeit sowie aus Kapitalvermögen (z.B. Ausschüttung einer GmbH).

Wenn Sie Ihr Unternehmen als Einzelunternehmung oder in Form einer Personengesellschaft führen, hat das Unternehmen keine oder eine nur eingeschränkte eigene Rechtspersönlichkeit. Die Folge: Das Unternehmen ist nicht selbst steuerpflichtig, sondern Sie als seine Eigentümerin bzw. sein Eigentümer. Das bedeutet, dass Verluste oder Gewinne des Unternehmens direkt für Ihre Einkommensteuer relevant sind.

Bei Anlaufverlusten nach einer Existenzgründung lassen sich diese Verluste mit Gewinnen aus Vorjahren verrechnen (Verlustrücktrag). Daraus kann sich eine Steuerrückzahlung ergeben, die Sie Ihrem neuen Unternehmen zuführen können. Erst wenn die „Gewinne“ des letzten Jahres nicht zur Deckung der Verluste ausreichen, wird der verbleibende Verlust auf das folgende Jahr vorgetragen. Unterschiedliche Steuersätze in den Jahren sind zu beachten.

Der Verlustrücktrag besteht bei Gründung einer Kapitalgesellschaft nicht.

Bei Investitionsvorhaben ist es ratsam, mit Ihrer Steuerberatung zu sprechen, damit Sie gegebenenfalls von einem Investitionsabzugbetrag steuerlich profitieren können.

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 geschätzten Vorauszahlungen können mit einem begründeten Antrag geändert werden, wenn sich die Gewinnsituation Ihres Unternehmens ändert.

### **Körperschaftsteuer**

Die Körperschaftsteuer ist die Einkommensteuer für Kapitalgesellschaften (z.B. GmbH).

Die Kapitalgesellschaft ist ab dem Jahr 2009 mit einem einheitlichen Steuersatz von 15 % zuzüglich Solidaritätszuschlag belegt.

Beim privaten Anteilseigner werden seit 2009 Ausschüttungen der GmbH mit 26,38 % bei der Einkommensteuer inkl. Solidaritätszuschlag zzgl. Kirchensteuer besteuert.

Die Zahlungstermine der Körperschaftsteuer sind die gleichen wie bei der Einkommensteuer. Steuerpflichtiger für die Körperschaftsteuer ist jedoch die Kapitalgesellschaft.

### **Gewerbsteuer**

Der Gewerbesteuer unterliegen nur Gewerbetreibende sowie Kapitalgesellschaften. Die Gewerbesteuer wird nach einer einheitlichen Bemessungsgrundlage erhoben, die Steuerhöhe wird von den Kommunen mittels unterschiedlicher Hebesätze festgesetzt.

Die Gewerbesteuer erfasst den Gewerbeertrag, der bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften um einen Freibetrag von 24.500,- € gekürzt wird. Der verbleibende Betrag wird mit der Steuermesszahl von 3,5% multipliziert und ergibt den Steuermessbetrag.

Der Steuermessbetrag wird mit dem individuellen Hebesatz der Gemeinde multipliziert. Daraus ergibt sich die zu zahlende Gewerbesteuer, die in vierteljährlichen Vorauszahlungen jeweils am 15. Februar, Mai, August und November zu entrichten ist.

Die Gewerbesteuer wird bei gewerbesteuerpflichtigen Personenunternehmen durch einen pauschalierten Abzug von der Einkommensteuer angerechnet (3,8-fache des Steuermessbetrages).

Seit 2008 ist die Gewerbesteuer nicht mehr als Betriebsausgabe abziehbar.

## → Durchlaufende Steuern

### Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer)

Nach dem Umsatzsteuergesetz gibt es steuerbare und nicht steuerbare Umsätze. Besteuert werden alle Lieferungen und Leistungen, soweit sie nicht steuerfrei sind, der Eigenverbrauch der Unternehmerin bzw. des Unternehmers sowie die Einfuhr von Gegenständen. Bekanntlich ist die Umsatzsteuer immer in den Preisen der Güter und Leistungen enthalten. Die Formvorschriften des § 14 Abs. 1 des Umsatzsteuergesetzes gelten grundsätzlich für alle Arten von Rechnungen. Der Steuersatz beträgt seit 2007 19%. Mit 7% werden z.B. künstlerisch-literarische Leistungen, Verlagsprodukte und Lebensmittel besteuert. Von der Umsatzsteuer Ihrer Lieferungen und Leistungen können Sie die Umsatzsteuer (hier Vorsteuer genannt) Ihnen gestellter Rechnungen abziehen.

Die Umsatzsteuerschuld bemisst sich nach dem vereinbarten Entgelt. Sie kann also gegenüber dem Finanzamt fällig werden, bevor Sie Ihnen tatsächlich zugeflossen ist. Dieses kann zu Liquiditätsengpässen führen. Andererseits können Sie auch die vereinbarte Vorsteuer abziehen, bevor Sie sie u.U. gezahlt haben. Es empfiehlt sich daher auf jeden Fall, dieses vorab mit Ihrem Steuerberater zu besprechen.

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

Die Umsatzsteuer ist grundsätzlich monatlich bis zum 10. des Folgemonats mit einer Umsatzsteuervoranmeldung zu berechnen und abzuführen. Ist die Vorsteuer höher als die von Ihnen berechnete Mehrwertsteuer, zahlt Ihnen das Finanzamt den Differenzbetrag aus.

In Zeiten, in denen die allgemeine Wirtschaftslage nicht als „rosig“ bezeichnet werden kann, stehen Unternehmer immer wieder vor dem Problem, dass Kunden ihren Zahlungspflichten nicht nachkommen. Dies beeinträchtigt die eigene Zahlungsfähigkeit. Hinzu kommt, dass der Unternehmer im Regelfall die Umsatzsteuer bereits dann an den Fiskus abführen muss, wenn der Kunde noch gar keine Zahlung geleistet hat. Eine Ausnahme gilt nur für den Fall, dass der Unternehmer die Istversteuerung nach § 20 UStG anwenden kann:

Das Finanzamt kann nach § 20 Abs. 1 UStG auf Antrag gestatten, dass ein Unternehmer in den folgenden alternativen Fällen die *Istversteuerung*, d.h. nach vereinnahmten Entgelten, anwendet:

- Der Gesamtumsatz (§ 19 UStG) hat im vorangegangenen Kalenderjahr nicht mehr als 500.000 € betragen bzw. der voraussichtliche Umsatz bei einer Existenzgründung wird im ersten vollen Geschäftsjahr diese 500.000 € nicht überschreiten. (Die Umsatzgrenze war bislang 250.000 € und wurde durch das sog. Bürgerentlastungsgesetz rückwirkend ab 1.7.2009 zunächst befristet bis Ende 2011 verdoppelt)
- Der Unternehmer ist von der Verpflichtung, Bücher zu führen und aufgrund jährlicher Bestandsaufnahmen regelmäßig Abschlüsse zu machen, nach § 148 AO befreit und darf eine sogenannte Einnahme-Überschuss-Rechnung machen, weil er in den letzten beiden Jahren nicht mehr als 500.000 € Umsatz und 50.000 € Jahresüberschuss erwirtschaftet hat. Bei Existenzgründungen ist die Einhaltung dieser Grenzwerte am Ende des ersten Geschäftsjahres festzustellen und für das zweite Geschäftsjahr zu prognostizieren.
- Der Unternehmer erzielt Umsätze aus einer Tätigkeit als Angehöriger eines freien Berufs i. S. des § 18 Abs. 1 Nr. 1 EStG

### Lohnsteuer

Durch die Lohnsteuer werden Ihre Arbeitnehmer wirtschaftlich belastet. Der Unternehmer haftet gegenüber dem Finanzamt. Im Rahmen der monatlich für Ihre Mitarbeiter zu erstellenden Lohnabrechnungen wird die Lohnsteuer berechnet. Die Lohnsteuer ist abhängig von den eingereichten Lohnsteuerkarten Ihrer Mitarbeiter.

Die Lohnsteuer ist jeweils zum 10. des Folgemonats gegenüber dem Finanzamt anzumelden und gleichzeitig zu zahlen.

Am Jahresende oder bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses erhält der Mitarbeiter eine elektronische Lohnsteuerbescheinigung ausgehändigt.

## → Unternehmensformen unter steuerlichen Gesichtspunkten

Die Grundentscheidung bei der Wahl der Unternehmensform ist die zwischen einer Einzelunternehmung/Personengesellschaft (z.B. auch die GmbH & Co KG) oder einer Kapitalgesellschaft (GmbH).

Der wichtigste steuerliche Faktor ist die unterschiedliche Behandlung des Gewinns und des Gewerbeertrags.

Grundsätzlich weisen kleinere Personengesellschaften, wie auch Einzelunternehmungen, bei gleichem wirtschaftlichen Tatbestand einen deutlich höheren Gewinn und Gewerbeertrag aus als vergleichbare Kapitalgesellschaften, da sich die Unternehmerinnen bzw. Unternehmer nur über entnommenen Gewinn und nicht über Geschäftsführungsgehälter o.ä. finanzieren können. Auch von Ihnen bezogene Sondervergütungen (z.B. Pacht für ein dem Unternehmen überlassenes Grundstück, Darlehenszinsen usw.) werden nicht als gewinnmindernde Betriebsausgaben, sondern als entnommene Gewinne betrachtet. Die steuerliche Belastung von Einzelunternehmen/ Personengesellschaften im Vergleich zu Kapitalgesellschaften (inkl. Ausschüttung an die Gesellschafter) ist mittlerweile ähnlich. Ein von Ihrer Steuerberatung durchzuführender Steuerbelastungsvergleich wird den exakten Unterschied zeigen.

Als Grundszenario – von dem im Einzelfall natürlich Abweichungen denkbar sind – lässt sich für die Gründungs- und Konsolidierungsphase eines Unternehmens dennoch eher die Form der Personengesellschaft empfehlen, da hier erheblich bessere Möglichkeiten der Verlustbehandlung bestehen (Verlustrücktrag/Verlustverrechnung).

Es muss jedoch nochmals betont werden, dass hier nur eine sehr allgemeine Tendenz benannt werden kann. Die genauen steuerlichen Vor- und Nachteile Ihrer Unternehmensgründung müssen Sie mit Ihrer Steuerberatung klären.

## → Beiträge

Im Gegensatz zu Steuern sind Beiträge staatliche Abgaben, die einer gesetzlich festgelegten Verwendung dienen. Die bekanntesten dieser Beiträge sind die gesetzlichen Sozialversicherungen sowie die Kammerbeiträge.

### Sozialversicherungen

Die gesetzliche Sozialversicherung umfasst fünf Versicherungszweige: die Arbeitslosen-, Kranken-, Pflege-, Unfall und Rentenversicherung. Als Unternehmerin bzw. als Unternehmer sind Sie für die pünktliche Abführung der Beiträge verantwortlich und haftbar – und zwar sowohl für den Arbeitgeber – wie auch den Arbeitnehmeranteil. Die Sozialversicherungsbeiträge werden in Prozent vom Bruttolohn gerechnet, wobei diese nur bis zu einer jährlich neu festgelegten Höchstgrenze („Beitragsbemessungsgrenze“) zugrunde gelegt werden.

Zur Berechnung der individuellen Sozialversicherungsbeiträge bieten Fachverlage zahlreiche übersichtliche Lohnstabellen an. Ebenso stehen auf diversen Internetseiten Onlinerechner zur Verfügung. Sozialversicherungsbeiträge sind monatlich abzuführen und erscheinen sowohl auf der monatlichen Gehalts- bzw. Lohnabrechnung als auch am Ende des Jahres auf der Lohnsteuerkarte (ab 2012 papierloses elektronisches Verfahren) der Beschäftigten.

### Arbeitslosenversicherung

Träger der Arbeitslosenversicherung ist die Agentur für Arbeit. Jede Arbeitnehmerin und jeder Arbeitnehmer ist pflichtversichert. Selbstständige und Beamte sind von der Pflichtversicherung nicht betroffen. Der ab Januar 2011 geltende Beitrag von 3,0% vom Bruttoverdienst des Arbeitnehmers wird vom Arbeitgeber und Arbeitnehmer zu je 50% gezahlt. Die Beitragsbemessungsgrenze liegt derzeit bei 5.500,- €. Der gesamte Betrag wird vom Arbeitgeber an die für die Arbeitnehmerin oder den Arbeitnehmer zuständige Krankenkasse abgeführt.

Für Selbstständige, die eine berufliche Tätigkeit von mindestens 15 Stunden wöchentlich ausüben, besteht die Möglichkeit einer freiwilligen Weiterversicherung gegen Arbeitslosigkeit. Näheres lesen Sie im Kapitel „Leistungen der Agenturen für Arbeit“.

### Krankenversicherung

Die gesetzliche Krankenversicherung hat unterschiedliche Träger, zwischen denen die Beschäftigten frei wählen können. Der Beitrag wird vom Arbeitgeber einbehalten und an die zuständige Krankenkasse abgeführt. Der Einheitsbeitrag zur gesetzlichen Krankenversicherung beträgt ab 2011 15,5%, von denen auf Dauer festgeschrieben 7,3% vom Arbeitgeber und z.Zt. 8,2% vom Arbeitnehmer zu tragen sind. Die Beitragsbemessungsgrenze liegt derzeit bei 3.750 €. Ein Wechsel in die Private Krankenkasse ist für abhängig Beschäftigte dann möglich, wenn das Bruttoeinkommen eine besondere Versicherungspflichtgrenze von 4.162,50 € regelmäßig übersteigt. Auch hier trägt das Unternehmen die Hälfte des nachgewiesenen Krankenversicherungsbeitrages, allerdings nur bis zur Höchstgrenze des durchschnittlichen Krankenversicherungsbeitrages. Dieser Beitragsanteil wird den Beschäftigten mit dem Lohn oder Gehalt ausgezahlt. Die ordnungsgemäße Verwendung ist nach Jahresende durch eine Bescheinigung der Krankenkasse nachzuweisen.

### Pflegeversicherung

Die gesetzliche Pflegepflichtversicherung erhebt die Krankenversicherung. Der Beitrag von 1,95% ist also entweder vom Unternehmen an die Krankenkasse abzuführen oder der Arbeitnehmerin bzw. dem Arbeitnehmer auszuführen. Beschäftigte und Unternehmen tragen in Schleswig-Holstein jeweils die Hälfte des Beitrages. Kinderlose Versicherte zahlen in der Pflegeversicherung einen Zuschlag von 0,25%. Die Beitragsbemessungsgrenze liegt derzeit bei 3.750 €.

### 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. beim Arbeitgeber. Sämtliche Beschäftigte – einschließlich Auszubildenden und geringfügig Beschäftigten – müssen vom Unternehmen bei der für den Gewerbebezweig zuständigen Berufsgenossenschaft angemeldet werden. Die Beiträge bemessen sich nach der Lohn- und Gehaltssumme des Betriebes sowie nach den branchentypischen Risiken.

### Rentenversicherung

Die Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung werden jeweils zu 50% vom Arbeitgeber und Arbeitnehmer gezahlt. Der derzeitige Rentenbeitragsatz liegt bundeseinheitlich bei 19,9% vom Bruttoverdienst des Arbeitnehmers. Die Beitragsbemessungsgrenze liegt derzeit bei 5.500,- €. Gesonderte Regelungen gelten für sog. Minijobs.

### Minijobs

Der Sozialgesetzgeber unterscheidet zwischen drei Arten von Minijobs: Minijobs sind geringfügig entlohnt, wenn der monatliche Verdienst die Höchstgrenze von 400,- € nicht überschreitet. Ein kurzfristiger Minijob liegt vor, wenn die Beschäftigung in einem Kalenderjahr auf zwei Monate und insgesamt 50 Arbeitstage befristet ist. Der Minijob in Privathaushalten ist die dritte Form vom Minijobs. Alle Minijobs sind für die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer sozialversicherungsfrei. Der Arbeitgeber zahlt für *geringfügig Beschäftigte* Pauschalbeiträge in Höhe von 30% des Verdienstes. Die einfachste Art der Beitragszahlung ist, der Bundesknappschaft eine Einzugsermächtigung zu erteilen. So kann sichergestellt werden, dass die Beiträge fristgerecht abgebucht werden.

Mehr Informationen erhalten Sie unter der Servicenummer der Bundesknappschaft Tel. 01801 200 504. Unter [www.minijob-zentrale.de](http://www.minijob-zentrale.de) gibt es ein Download-Center für Broschüren und Formulare.

### 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 ab 2010 3,9% aller Entgelte, die ein Abgabepflichtiger im Laufe eines Jahres an selbstständige Künstler und Publizisten für entsprechende Leistungen entrichtet.

### Kammer-Beiträge

Die Kammern sind repräsentativ-demokratisch organisierte Körperschaften des öffentlichen Rechts. Sie sind für die Interessenvertretung ihrer Mitglieder, die Beratung, die Berufsbildung und die Einhaltung von Standesregelungen zuständig. Alle Unternehmen werden aufgrund einer gesetzlichen Regelung mit der Gewerbebeanmeldung automatisch Kammermitglieder. Zur Durchführung ihrer Aufgaben erheben die Kammern Grund- und leistungsabhängige Zusatzbeiträge sowie Gebühren. Bei Neugründungen wird im Jahr der Anmeldung kein Beitrag gefordert, in den beiden folgenden Jahren gelten dann unterschiedliche Staffellungen.

Zuständig für Gewerbetreibende ist die Industrie- und Handelskammer, für Handwerker die Handwerkskammer und für Angehörige Freier Berufe die jeweilige Kammer der Berufsrichtung (soweit konstituiert).

# Buchhaltung und Jahresabschluss

Jedes Unternehmen ist zur schriftlichen Aufzeichnung der gesamten Geschäftsvorgänge verpflichtet. Die Aufzeichnungen sind vollständig, richtig, zeitgerecht und geordnet vorzunehmen. Für jede Buchung muss ein nummerierter Beleg vorhanden sein. Diese Belege sind – wie auch sämtliche Handelsbücher, Inventare und Bilanzen – bis zu zehn Jahre aufzubewahren, unter bestimmten Voraussetzungen auch darüber hinaus.

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, der nur im allernötigsten Umfang nachzukommen ist. Die stärkste Motivation für eine ordentliche Buchführung geht von innerbetrieblichen Gründen aus: Sie müssen schließlich genau wissen – und zwar nicht „im Bauch“, sondern in Zahlen – an was Sie verdienen und wo Kosten- und Verlustbringer sind.

Die nachfolgenden Ausführungen sollten daher als Anregungen verstanden werden, anhand der Sie mit Ihrem Steuerberater oder Ihrer Steuerberaterin die mitwachsenden Strukturen Ihres betrieblichen Rechnungswesens planen können. Die damit verbundene Arbeit ist zudem durch den Einsatz von Computern mit gängiger Finanzbuchhaltungs-Software erheblich erleichtert worden. Die Investitionskosten hierfür sind stark gesunken.

Gewerbetreibende, deren Umsatz oder Gewinn bestimmte Grenzen unterschreitet, und Freiberufler haben die Möglichkeit einer vereinfachten Buchführung, der sog. **Einnahme-Überschuss-Rechnung**. Hierbei werden lediglich die Einnahmen eines Wirtschaftsjahres gegen die Ausgaben verrechnet. Das Ergebnis ist der Jahresgewinn oder -verlust. Während die Freiberufler unabhängig vom Umsatz oder Gewinn bei dieser Buchführungsform bleiben können, gelten für Gewerbetreibende bestimmte wirtschaftliche Obergrenzen. Diese liegen zurzeit bei einem Jahresumsatz von mehr als 500.000 € oder einem Gewinn aus Gewerbebetrieb von mehr als 50.000 € vor Steuern.

Bei Überschreiten einer dieser Wirtschaftsgrenzen müssen Sie nach Aufforderung des Finanzamtes eine Bilanz nach den Bestimmungen der Abgabenordnung erstellen. In ihrer einfachen Form ist sie eine Gewinnermittlung durch den Vergleich der Vermögenswerte des abgelaufenen Wirtschaftsjahres mit denen des Vorjahres.

Grundlage des (voll-)kaufmännischen Rechnungswesens ist die sog. **„doppelte Buchführung“**. Sie bucht jeden Geschäftsvorfall zweimal: einmal unter dem Gesichtspunkt der Mittelherkunft (Schulden oder Passiva), zum anderen unter dem der Mittelverwendung (Vermögen oder Aktiva). Die Buchführung wird in Konten organisiert, die in sog. Kontenrahmen zusammengefasst sind. Diesen Kontenrahmen müssen Sie nicht erfinden: Ihr Steuerberater, Ihr Fachverband oder Ihre Kammer hält einen branchenspezifischen Kontenrahmen für Sie bereit, den Sie nur noch an die Bedürfnisse Ihres Betriebes anpassen müssen.

Ansonsten ist der Umfang Ihrer Buchführungs- und Publikationspflichten abhängig von der von Ihnen gewählten Unternehmensform sowie von der Größe des Unternehmens. Regelmäßig sind eine Bilanz und eine Gewinn- und Verlustrechnung aufzustellen. Kapitalgesellschaften haben zusätzlich einen Anhang zu erstellen. Mittlere und große Kapitalgesellschaften müssen diese noch um einen Lagebericht ergänzen. Offenlegungspflichtige Unternehmen haben ihren Jahresabschluss außerdem in elektronischer Form beim Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers einzureichen und zu veröffentlichen.

Zu Beginn der selbständigen Tätigkeit sowie zum Abschluss jedes Geschäftsjahres sind die Vermögenswerte (Anlagevermögen und Umlaufvermögen) sowie die Schulden durch eine **Inventur** zu erfassen. Je nach Art und Umfang der Gegenstände des Betriebsvermögens ist die Inventur körperlich (d.h. durch Wägen, Messen und Zählen), durch buch- und belegmäßige Aufnahme oder auch mit Hilfe anerkannter mathematisch-statistischer Methoden aufgrund von Stichproben durchzuführen. Da die Stichtags-Inventur je nach Art des Gewerbes einen erheblichen Arbeitsaufwand bis hin zum tagelangen Geschäftsstillstand bedeuten kann, bestehen verschiedene Möglichkeiten der Vereinfachung dieser Tätigkeit. Die Bewertung der Gegenstände erfolgt grundsätzlich mit den ursprünglichen Anschaffungs- oder Herstellungskosten.

Bei abnutzbaren Wirtschaftsgütern bildet dieser Ausgangswert nur die Basis der sog. **Abschreibung**. Ein abnutzbares Wirtschaftsgut mit einer Lebensdauer von z.B. fünf Jahren muss danach jedes Jahr mit einem um ein Fünftel des Ausgangswertes verringerten Buchwert angesetzt werden (lineare Abschreibung).

Die Abschreibungen können unter der steuerlichen Bezeichnung „Absetzungen für Abnutzung“ (AfA) als Aufwand in der Ergebnisrechnung berücksichtigt werden und wirken daher gewinn- bzw. steuermindernd.

Die vollkaufmännische **Bilanz** ist die in Kontenform dargestellte Kurzfassung des Inventars. Auch 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 eingebrachten Eigenkapitals. Es ist daher möglich, dass diese Zahl negativ wird (Kapitalfehlbetrag). In diesem Fall sind die Kapitalerhaltungsvorschriften besonders zu beachten (Stichwort: drohende Insolvenz).

Anders als das Inventar führt die Bilanz nur Sammelangaben auf, also keine spezifizierten Mengenangaben oder einzelne Schuld- und Vermögenstitel. Ihre Aussagekraft ist daher auf die Darstellung der Bonität und der Vermögensverhältnisse des Unternehmens beschränkt, zumal sie nur die statische Abbildung eines Stichtages zeigt.

Eine klarere 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 würde z.B. deutlich, ob ein Unternehmen nur deshalb einen Überschuss ausweisen kann, weil es außergewöhnliche Erträge – etwa in Form eines Immobilienverkaufs – verbuchen konnte, während es in seiner gewöhnlichen Geschäftstätigkeit nur Verluste erwirtschaftete.

# Versicherungen

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

Selbstständige sind bis auf wenige Ausnahmen weiterhin in der Gesetzlichen Rentenversicherung nicht pflichtversichert.

Eine Ausnahme: Die in der Handwerksrolle A als Inhaber eingetragenen Handwerker sind in ihrer selbstständigen Tätigkeit grundsätzlich rentenversicherungspflichtig.

Seit 2009 sind Selbstständige per Gesetz verpflichtet, sich gegen Krankheit zu versichern – gesetzlich oder privat.

Berufliche Selbstständigkeit bedingt aber auch das Entstehen verschiedener neuer Risiken, die je nach Dringlichkeit durch Sach- oder Haftpflichtversicherungen abgedeckt werden sollten. Diese neuen persönlichen und beruflichen Risiken können nicht durch pauschal angewandte Standard-Versicherungsprodukte gedeckt werden, da hierdurch zu leicht Unter- oder Überversicherungen entstehen.

Empfehlenswert ist es daher, den Rat von anerkannten Fachleuten einzuholen. Denn jedes Unternehmen benötigt ein maßgeschneidertes, individuelles Versicherungskonzept, das nur mit solchen Fachleuten erarbeitet werden kann. Diese Beratung ist für Sie regelmäßig kostenlos.

## **Krankenversicherung/Pflegeversicherung**

Für Versicherte 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 Januar 2009 gilt für Selbstständige im Bereich der Krankenversicherung eine wichtige gesetzliche Neuregelung. Seither sind auch Selbstständige gesetzlich verpflichtet, eine Krankenversicherung abzuschließen. Dabei bieten sich zwei Möglichkeiten: gesetzliche oder private Krankenversicherung. In der gesetzlichen Krankenversicherung zahlt der Selbstständige einen Mindestbeitrag von ca. 300 € im Monat – je nach Einkommen sogar 500 € und mehr. In der privaten Krankenversicherung richtet sich der Beitrag nach dem Risiko, dem Eintrittsalter und dem gewählten Versicherungsschutz.

Für die Absicherung längerer Krankheitszeiten gilt seit August 2009 eine Neuregelung. Selbstständige müssen 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 alternative 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 nur maximal 50 % der anfallenden Kosten. Der Rest muss selbst bezahlt werden. Hier ist die private Absicherung über eine ergänzende Pflegeabsicherung wichtiger denn je.

## **Private Altersversorgung**

Aufgrund der demographischen Entwicklung (Verlängerung der Lebenserwartung, schrumpfende Geburtenzahlen) und des Umlageverfahrens hat die Gesetzliche Rentenversicherung mit erheblichen Problemen zu kämpfen. Auch die privaten Rentenversicherer sind von den Folgen der verlängerten Lebenserwartung betroffen. 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, Grund-

erwerbsteuer und Notar-/Grundbuchkosten) verbunden ist. Daher ist es wichtig, dass hier die nachhaltige Aufrechterhaltung der Anlagen gewährleistet ist. Bei einem frühzeitigen Ausstieg aus den Anlagen kann dies zu finanziellen Nachteilen führen. Da bei Lebens-/Rentenversicherungen die Abschlusskosten auf mindestens fünf Jahre und bei Investmentfonds zumeist auf die gesamte Laufzeit verteilt werden, sollte immer der langfristige Sparvorgang im Vordergrund stehen.

Ist beim Beginn der Selbstständigkeit die langfristige Bedienung einer Lebens-/Rentenversicherung noch nicht gewährleistet, so sollte zunächst der unabdingbare Schutz bei Berufsunfähigkeit und ggf. für die Hinterbliebenenvorsorge sichergestellt werden. Wenn abzusehen ist (nach etwa zwei bis drei Jahren), dass sich das Unternehmen trägt, kann die Altersvorsorge problemlos hinzuversichert werden.

Mit dem Alterseinkünftegesetz wurde 2005 für Selbstständige die Basis- oder Rürup-Rente eingeführt, mit der steuerlich gefördert eine Altersversorgung aufgebaut werden kann. Selbstständige Gewerbetreibende können bis zu 20.000 € pro Jahr in eine private Rentenversicherung einzahlen und 2010 davon 70 % (Prozentsatz steigt jedes Jahr um 2 Prozentpunkte und erreicht 2025 dann 100 %) steuerlich geltend machen. Bei Verheirateten verdoppelt sich der Anlagebetrag.

### ➔ Versicherungspflicht im Handwerk

In die Handwerksrolle als Inhaber eingetragene Gewerbetreibende sind in ihrer selbstständigen Tätigkeit grundsätzlich versicherungspflichtig, sofern nicht Versicherungsfreiheit kraft Gesetzes vorliegt oder auf Antrag eine Befreiung erfolgt ist. Sie können sich auf Antrag von der Versicherungspflicht befreien lassen, wenn sie für mindestens 18 Jahre (216 Kalendermonate) Pflichtbeiträge gezahlt haben. Dies gilt nicht für Bezirksschornsteinfegermeister. Zu dem versicherungspflichtigen Personenkreis gehört auch jeder Gesellschafter einer in der Handwerksrolle eingetragenen Personengesellschaft, wenn er den handwerksrechtlichen Befähigungsnachweis (z.B. Meisterprüfung) besitzt und selbstständig tätig ist. Der Regelbeitrag beträgt seit 2010 508,45 €. Junghandwerkerinnen und Junghandwerker haben das Recht, den halben Regelbeitrag zu zahlen (bis zum Ablauf von drei Kalenderjahren nach dem Jahr der Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit).

### ➔ Berufsunfähigkeitsversicherung

Berufs- und Erwerbsunfähigkeit werden in der gesetzlichen Rentenversicherung nicht mehr mitversichert. Die gesetzliche Rentenversicherung stellt nur noch auf das tatsächliche Restleistungsvermögen einer Person ab. Die individuelle Qualifikation oder der jeweilige Beruf spielen bei der Bemessung der Erwerbsminderungsrenten keine Rolle mehr. Erst wenn Sie weniger als 3 Stunden täglich arbeiten können, bekommen Sie die volle Erwerbsminderungsrente. Um das Risiko der Berufsunfähigkeit wirksam abzusichern, sollte eine private Berufsunfähigkeits-

keitsversicherung abgeschlossen werden, die das individuelle Berufsrisiko und den jeweiligen Lebensstandard berücksichtigt. Gründerinnen und Gründer, welche die allgemeine Wartezeit von fünf Jahren bereits erfüllt haben, können u. U. durch Zahlung eines Mindestbeitrags den Anspruch auf Erwerbsminderungsrente zumindest für die ersten zwei Jahre der Selbstständigkeit aufrecht erhalten.

### ➔ Risiko-Lebensversicherungen

Durch die geschäftlichen Risiken der Selbstständigkeit können auch gravierende Folgen in Ihrem Todesfall bzw. beim Tod einer Teilhaberin oder 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. Gerade in diesem Bereich wird oft am falschen Ort gespart – wer denkt schon gern an den Tod? Banken verlangen bei einer Kreditgewährung oft den Abschluss einer solchen Risiko-Lebensversicherung.

### ➔ Arbeitslosenversicherung

Träger der Arbeitslosenversicherung ist die Agentur für Arbeit. Jede Arbeitnehmerin und jeder Arbeitnehmer ist pflichtversichert. Selbstständige und Beamte sind von der Pflichtversicherung nicht betroffen. Es besteht die Möglichkeit einer freiwilligen Weiterversicherung gegen Arbeitslosigkeit für Selbstständige, die eine berufliche Tätigkeit von mindestens 15 Stunden wöchentlich ausüben – ab 01.01.2011 sog. Antragspflichtversicherung. Den Antrag müssen Sie bei der zuständigen Agentur für Arbeit stellen. Näheres lesen Sie im Kapitel „Leistungen der Agenturen für Arbeit“.

### ➔ Unfallschutz für Selbstständige

Selbstständige haben die Möglichkeit, sich freiwillig in der für sie zuständigen Berufsgenossenschaft gegen Unfälle zu versichern. Für bestimmte Berufsgruppen besteht sogar eine Versicherungspflicht. Der gesetzliche Unfall-Versicherungsschutz bietet einen guten Grundschutz, der allerdings nur Berufs- und Wegeunfälle absichert und zudem in der Höhe begrenzt ist.

Eine bedarfsgerechte umfassende Ansicherung bietet nur die Kombination des gesetzlichen Unfall-Versicherungsschutzes mit einer privaten Unfallversicherung. Nur hier kann sich der Unternehmer umfassend und in der Höhe ausreichend absichern. Der Schutz der privaten Unfallversicherung gilt für Beruf und Freizeit, also rund um die Uhr und weltweit.

## → Haftpflichtversicherung

Haftpflicht bedeutet, kraft Vertrages oder aufgrund gesetzlicher Bestimmungen einem anderen wegen eines Schadens ersatzpflichtig zu sein. Aufgrund gesetzlicher Bestimmungen ist zunächst haftpflichtig, wer einem anderen einen Schaden durch eigenes Verschulden zufügt. Neben dieser „Verschuldenshaftung“ gibt es noch die „Gefährdungshaftung“, die Haftung ohne eigenes Verschulden, so z.B. durch die Haltung eines Tieres, als Gastwirtin bzw. Gastwirt (für das Gut der Gäste) oder als Inhaberin oder 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 ein Versicherungsunternehmen 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 dient auch der Abwehr unberechtigter Ansprüche, gegebenenfalls auch vor Gericht.

Grundsätzlich kann jeder Mensch wegen eines Schadens unbegrenzt haftbar gemacht werden. Man haftet ggf. nicht nur für eigenes Tun, sondern auch für das Unterlassen. Auch für die Unachtsamkeit anderer kann man selbst in Haftung genommen werden. Dies gilt besonders für die Haftung des Unternehmens für Handlungen seiner abhängig Beschäftigten (als sog. „Erfüllungsgehilfen“).

Für die normale Betriebs-Haftpflichtversicherung wird fast nur noch eine Deckungssumme von 2 Millionen € für Personen- und 1 Million € für Sachschäden angeboten. Verschiedene Versicherer, insbesondere im Bereich des Bauhandwerks, bieten 2,5 Millionen € pauschale Deckung an.

Sie sollten für Ihren Betrieb überlegen, ob die Begrenzung von 1 Mio € Sachschäden ausreichend ist. Das erscheint auf den ersten Blick hoch, muss aber nicht ausreichend sein, wenn man z.B. einen großen Feuerschaden unterstellt.

Auch im Bereich der Bearbeitungs- und Tätigkeitsschäden sollte immer von den maximalen Möglichkeiten ausgegangen werden. Der Einschluss von nur 3.000 € für einen Betrieb des Baunebengewerbes kann teuer zu stehen kommen. Für eine Fahrradwerkstatt dürfte die Mitversicherung von 20.000 € Bearbeitungsschäden dagegen herausgeworfenes Geld sein.

Auch die Produkt-Haftpflicht betrifft nicht nur große Herstellerfirmen. Wer ein fehlerhaftes Produkt herstellt, muss für daraus entstehende Schäden unabhängig von einem eventuellen Verschulden haften. Das Gesetz spricht vom „Hersteller“, fasst aber 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

Bei dem Abschluss einer derartigen Versicherung ist natürlich 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 in den Vertrag mit einzuschließen sind und ob Erhöhungen von Entschädigungsgrenzen vorgenommen werden müssen.

Eine Feuerversicherung sollte für jeden Betrieb bestehen. Auch wenn der maximale Schaden kalkulierbar ist, dürfte ein Totalschaden schon fast das Ende der selbstständigen Existenz bedeuten. Oft wird eine Feuerversicherung auch von Banken bei Finanzierungen von Waren, Maschinen und Anlagen oder von einer Leasingfirma verlangt.

Ob eine Einbruchdiebstahlversicherung sinnvoll ist, hängt davon ab, wie anziehend Ihr Betrieb für Einbruchswillige sein könnte. Dabei spielt nicht nur der Wert der Waren eine Rolle, sondern auch die Lage des Betriebes. Wie der Name der Versicherung schon sagt, ist nicht der einfache Diebstahl abgedeckt (Kundschaft stiehlt Ware oder Geld), sondern der Diebstahl verbunden mit einem Einbruch. Der einfache Diebstahl lässt sich nicht versichern. Ob Schäden durch Leitungswasser mitversichert werden sollen, sollte von der Lage der Wasserleitungen und der Wahrscheinlichkeit eines größeren Schadens abhängen.

Eine Betriebsunterbrechungsversicherung kann zusätzlich zu jeder einzelnen Versicherung (Feuer, Einbruchdiebstahl, Leitungswasser, Sturm, Hagel und Elementar) abgeschlossen werden. Wird durch einen Schaden, für den auch eine BU-Versicherung besteht, der Betriebsablauf erheblich gestört oder muss dieser gänzlich unterbrochen werden, so kommt die BU-Versicherung für den dadurch bedingten Einnahmeausfall und die laufenden festen Kosten auf, längstens jedoch ein Jahr, höchstens bis zur vereinbarten Versicherungssumme.

### Weitere Informationen

#### Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)

Tel: 030 20205000  
[www.gdv.de](http://www.gdv.de)

#### Deutscher Versicherungs-Schutzverband (DVS)

Tel: 0228 982230  
[www.dvs-schutzverband.de](http://www.dvs-schutzverband.de)

#### Bund versicherter Unternehmen

Tel: 09492 905625  
[www.bvuev.de](http://www.bvuev.de)

#### Verband öffentlicher Versicherer

Tel: 0211 455401  
[www.voever.de](http://www.voever.de)

# Finanzierung

## Finanzierungshilfen für Existenzgründungsvorhaben in Schleswig-Holstein

### Vorbemerkung

Die bundesweiten speziellen Existenzgründungsprogramme der KfW Mittelstandsbank stehen grundsätzlich allen Interessierten zur Verfügung, die sich mit einer Neugründung, Übernahme oder tätigen Beteiligung selbstständig machen wollen, für ihr Vorhaben fachlich und kaufmännisch qualifiziert sind und ein erfolgversprechendes Gründungskonzept haben. Die Gründungsprogramme sind auch noch für ergänzende Finanzierungsbedarfe in der Aufbauphase von drei Jahren danach erreichbar. Ausgenommen sind Umschuldungen und Nachfinanzierungen.

Bei kleineren Vorhaben ist es wegen unrentierlich hohen Bearbeitungsaufwandes manchmal schwierig, eine Hausbank zur Übernahme der Finanzierung zu gewinnen. Im Rahmen der „Starthilfe Schleswig-Holstein“ kann dann auf Ersuchen der Bank vor Ort die Investitionsbank (IB) befristet die Hausbankfunktion übernehmen. Über die IB werden dann die Förderdarlehen des Bundes zur Refinanzierung beantragt. Näheres zur „Starthilfe Schleswig-Holstein“ wie auch zu Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein und zu Beteiligungskapital der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft können Sie in den Kapiteln „Finanzierungshilfen“ bzw. „Fördernde Organisationen und ihre Angebote“ nachlesen.

In Sonderfällen können zusätzlich oder alternativ Spezialprogramme des Landes oder des Bundes in Betracht kommen. So kann es z.B. für Produktionsunternehmen oder überregionale Dienstleister in Abhängigkeit von den geschaffenen Arbeitsplätzen und dem Standort Investitionszuschüsse ab 150.000 € Investitionsvolumen oder für Innovationsprojekte ab 150.000 € Entwicklungskostenzuschüsse geben. Letztlich muss immer klar werden: *Wer braucht wofür wie viel Geld.* Über Einzelheiten beraten Sie insbesondere die im Adressteil genannten Ansprechpersonen der Investitionsbank.

Auf die Gewährung von öffentlichen Förderungsmitteln besteht – anders als bei Steuervergünstigungen – kein Rechtsanspruch. Stets muss die Hausbank sowie die Förderbank und ggf. die Bürgschaftsbank oder eine Kapitalbeteiligungsgesellschaft von der Tragfähigkeit des Vorhabens überzeugt werden.

Bei personenbezogener Antragstellung gelten die Fördervoraussetzungen und die Höchstbeträge je Person.

Sie müssen entsprechend Ihrer wirtschaftlichen Verhältnisse das Vorhaben in angemessenem Umfang durch Eigenbeiträge mitfinanzieren (beim KfW-StartGeld nicht zwingend).

Förderungsanträge müssen vor Beginn des Vorhabens, d.h. vor Eingehen vertraglicher Verpflichtungen hinsichtlich der geförderten Güter gestellt werden (zumindest müssen Bankgespräche dokumentiert sein. Die Anträge müssen spätestens drei Monate nach Vorhabensbeginn bei der KfW eingegangen sein).

Die jeweils gültigen Konditionen sind bei der Investitionsbank (dort auch im Internet), den Kreditinstituten oder den Kammern zu erfragen.

## → StartGeld

für Gründungsvorhaben und Festigungsfinanzierungen  
bis max. 50.000,- €

### 1. Verwendungszweck

Mit einem StartGeld-Darlehen können die Gründung einer selbstständigen Existenz (auch Erwerb eines Betriebes oder tätige Beteiligung) und Festigungsmaßnahmen binnen drei Jahren finanziert werden.

### 2. Antragsberechtigte

Natürliche Personen sowie kleine Unternehmen im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und Angehörige der Freien Berufe. Bei unternehmensbezogener Antragsstellung muss mindestens ein Gesellschafter die Antragsvoraussetzungen für natürliche Personen erfüllen. Eine Antragstellung ist auch noch binnen drei Jahren ab Geschäftsöffnung/Übernahme möglich. Mit insgesamt maximal zwei Anträgen kann der Höchstbetrag von 50.000 € ausgeschöpft werden.

### 3. Voraussetzung für die Gewährung

Eine Förderung ist auch möglich, wenn es sich zunächst um einen Nebenerwerb handelt. Eine nachhaltig tragfähige Vollexistenz muss mittelfristig, d.h. spätestens im vierten Jahr, angestrebt werden.

### 4. Umfang der Förderung

Maximal können je Antragsteller 50.000 € gewährt werden, davon allerdings höchstens 20.000 € als Liquiditätsbedarf. Anders als früher ist nicht die Vorhabensgröße sondern der (Rest-) Finanzierungsbedarf entscheidend, der bis zu 50.000 € voll mit dem StartGeld-Darlehen finanziert werden kann. Der Einsatz eigener Mittel ist erwünscht (jedoch nicht zwingend erforderlich) und verbessert das Bankrating.

### 5. Konditionen

Auszahlung:	100%
Zinssatz:	aufgrund einer überwiegenderen Risikoübernahme seitens der KfW und der EU besonders günstig; lfd. Anpassung an den Kapitalmarkt; ab Bewilligung fest für die Laufzeit; aktuell abrufbar im Internet: <a href="http://www.kfw-mittelstandsbank.de">www.kfw-mittelstandsbank.de</a> – oder bei den Ansprechpersonen im Adressteil dieses Buchs
Zinszahlung:	monatlich
Laufzeit:	5 oder 10 Jahre (Rückzahlung jederzeit ohne Zusatzkosten möglich)
Tilgung:	nach Ablauf der ein oder zwei tilgungsfreien Jahre in monatlich gleichen Raten
Bereitstellungsprovision:	0,25 % / angefangenen Monat; Abruffrist 9 Monate
Sicherheiten:	ggf. sind vorhandene bankübliche Sicherheiten hereinzunehmen. Im übrigen stellt die KfW mit teilweiser Risikoübernahme seitens der EU die Hausbank zu 80 % von der Haftung frei, so dass diese nur 20 % (max. 10.000 €) Restrisiko tragen muss.

Kombination: Eine Kombination mit anderen KfW- oder ERP-Programmen ist nicht möglich.

### 6. Antragsverfahren

Anträge können nur über ein Kreditinstitut (Hausbank bzw. i.R. Starthilfe Schleswig-Holstein: Investitionsbank Schleswig-Holstein) bei der KfW Mittelstandsbank gestellt werden.

## → StartGeld-Finanzierungsbeispiel

Existenzgründung (Neugründung, tätige Beteiligung, Übernahme)  
mit KfW-StartGeld (Fremd-finanzierungsbedarf bis max. 50 T €)

Investitionsplan (netto)	€	Finanzierungsplan	€
Renovierung/ Einrichtung Büro	19.000,-	<b>Eigenmittel</b>	
PC, Fax, ISDN u.ä.	4.000,-	Eigenkapital / Sacheinlagen	5.000,-
Software	2.000,-	<b>Fremdmittel</b>	
(Sach-) Investitionen	<b>25.000,-</b>	KfW-StartGeld	38.000,-
<b>Betriebsmittelbedarf</b>		<b>Gesamtfinanzierung</b>	
lt. Liquiditätsplan inkl. Disagio, Markterschließungskosten	<b>18.000,-</b>	Eigenmittel und Darlehen	<b>43.000,-</b>
<b>Gesamtbedarf</b>			
Investitionen, Markterschließung und Betriebsmittel	<b>43.000,-</b>		

- ▶ 50.000 € max. Fremdfin.bedarf je Person für Investit. und Betriebsm. (BM-Anteil max. 20.000 €)
- ▶ Ohne Vorsteuerabzugsberechtigung können Bruttobeträge gefördert werden
- ▶ auch nebenberufliche Gründungen sind förderfähig, wenn spätestens im 4. J. ein Vollerwerb angestrebt wird
- ▶ Auch noch binnen 3 Jahren ab Eröffnung/Übernahmestichtag (max. 2 Anträge innerhalb Maximalbetrag)
- ▶ eine 80%ige Haftungsfreistellung der Hausbank durch die KfW ist obligatorisch; deshalb Kreditsicherheiten nicht zwingend erforderlich – De-minimis-Beihilfe: relevant insbes. Förderverbot f. LKW > 3,5 t
- ▶ Die Hausbank erhält von der KfW ein zusätzliches Bearbeitungsentgelt: 500 € bis 1.000 €
- ▶ Finanzierungsanteil max. 100% d.h. Eigenmittel erwünscht/ nicht zwingend, Auszahlung 100%, Laufzeit und Zinsbindung 5 bis 10 Jahre, 1 bzw. 2 Jahre tilgungsfrei, mtl. Zins u. Tilgung, Sondertilgungen kostenfrei

## ➔ ERP-Kapital für Gründung

Das wichtigste Gründungsdarlehen bei Fremdfinanzierungsbedarf ab 50.000,- €

### 1. Verwendungszweck

Es können bei schwacher Eigenkapitalbasis nicht zu besichernde und deshalb eigenkapitalähnliche Mittel für erfolgversprechende Vorhaben der gewerblichen Wirtschaft und der Freien Berufe zur Verfügung gestellt werden.

Folgende Vorhaben können gefördert werden: Gründung einer selbstständigen Existenz, auch durch tätige Beteiligung oder Übernahme, Festigungsinvestitionen einschließlich betriebsnotwendiger langfristiger Aufstockung des Warenlagers, die innerhalb von drei Jahren nach Geschäftseröffnung, Übernahme oder Beteiligung begonnen werden. Der Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile ist nur förderfähig, wenn vorher der Anteil unter 25% betragen hat.

### 2. Antragsberechtigte

Antragsberechtigt sind bei dieser personenbezogenen Förderung natürliche Personen.

### 3. Voraussetzung für die Gewährung

Die selbstständige Tätigkeit muss eine nachhaltig tragfähige Vollexistenz erwarten lassen. Anders als beim StartGeld reicht es nicht, wenn der Vollerwerb erst mittelfristig angestrebt wird. Ggf. muss neben einer anderen Erwerbstätigkeit das geförderte Vorhaben spätestens binnen eines Jahres als Haupterwerbsgrundlage geplant sein. Es ist die positive Stellungnahme einer unabhängigen fachlich kompetenten Stelle beizubringen (z.B. Kammer, Steuerberatung).

### 4. Umfang der Förderung

- ▶ Die Bemessungsgrundlage wird ermittelt aus der (Sach-) Investitionssumme einschließlich der Kosten des ersten Warenlagers (siehe im einzelnen vorn beim Gründungskonzept: Kapitalbedarfsplan). Bestimmte Markterschließungskosten (Marktanalyse, Werbekonzept, Messeteilnahme, Handelsvertreterschulung, Direct-Mailing, nicht aber Eröffnungswerbung) können beim ERP-Kapital für Gründung in die Investitionskosten einbezogen werden, was nur bei großen Anteilen lohnt. Diese Kosten sind anderenfalls im Betriebsmittelbedarf zu berücksichtigen.
- ▶ Grundsätzlich sind mindestens 15% Eigenmittel (bar, Sacheinlagen oder unbesicherte Privatdarlehen) erforderlich, die dann durch maximal 30% ERP-Kapital für Gründung auf 45% der Bemessungsgrundlage aufgestockt werden. Bei Vorhaben ab 500.000 € verringern sich die Eigenkapitalanforderungen (bis 1,5 Mio. € gleich bleibend 75.000 €, darüber 5% Eigenkapital erforderlich).
- ▶ Höchstbetrag: 500.000 € je Gründerperson

### 5. Konditionen

Auszahlung:	100%
Zinssatz:	lfd. Anpassung an den Kapitalmarkt; ab Bewilligung fest für 10 Jahre; aktuell abrufbar im Internet: <a href="http://www.kfw-mittelstandsbank.de">www.kfw-mittelstandsbank.de</a> oder bei den Ansprechpersonen im Adressteil dieses Buchs
Zinszahlung:	¼ jährlich
Garantieentgelt:	1,0% p.a. der jeweiligen Inanspruchnahme
Bereitstellungsprovision:	keine; Abruffrist 12 Monate
Laufzeit:	maximal 15 Jahre
Tilgung:	Die Tilgung erfolgt in 32 gleichen Vierteljahresraten nach 7 tilgungsfreien Jahren. Bei Antragstellern, die älter als 55 Jahre sind, verkürzt sich die tilgungsfreie Zeit um die Zahl der Jahre über 55. Eine vorzeitige Tilgung ist jederzeit gegen Zahlung einer Vorfälligkeitsentschädigung möglich.
Sicherheiten:	persönliche Haftung; keine weiteren Sicherheiten.

### 6. Antragsverfahren

Anträge können nur über ein Kreditinstitut (Hausbank bzw. i.R. Starthilfe Schleswig-Holstein: Investitionsbank Schleswig-Holstein) bei der KfW Mittelstandsbank gestellt werden.

## ➔ Unternehmerkredit

Der zweite Baustein bei Finanzierungsbedarf ab 50.000,- €

### 1. Verwendungszweck

Mit dem Unternehmerkredit können sämtliche Investitionsvorhaben sowie der Betriebsmittelbedarf (=Liquiditätsbedarf) finanziert werden. Dieses Darlehen ist mit dem vorgenannten ERP-Kapital für Gründung kombinierbar. Warenlageraufstockungen und Erwerb weiterer Geschäftsanteile sind nur eingeschränkt förderfähig. (Die Investitionen können außer in den Kreisen Segeberg und Stormarn aus dem zinsgünstigeren ERP-Regionalförderprogramm refinanziert werden).

### 2. Antragsberechtigte

Antragsberechtigt sind personenbezogen natürliche Personen sowie Unternehmen und Freie Berufe.

### 3. Voraussetzung für die Gewährung

Die selbstständige Tätigkeit muss eine nachhaltig tragfähige Vollexistenz erwarten lassen.

#### 4. Umfang der Förderung

Bis zu 100% der Investitionskosten bzw. der Betriebsmittel können mit dem Unternehmerkredit finanziert werden.

Höchstbetrag: 10 Mio. €.

#### 5. Konditionen

Auszahlung	96 % (4 % Disagio können mitfinanziert werden)
Zinssatz:	Die KfW vergibt diese Refinanzierungsdarlehen zu festgelegten Maximalzinssätzen mit einem Zinsvorteil für KMU in neun Preisklassen, die von der Hausbank individuell aus einer Bonitäts- und Besicherungsklasse ermittelt wird. Lfd. Anpassung an den Kapitalmarkt; bei Krediten bis zehn Jahren Laufzeit ist der Zinssatz fest für die gesamte Laufzeit; Aktuell abrufbar im Internet: <a href="http://www.kfw-mittelstandsbank.de">www.kfw-mittelstandsbank.de</a> oder bei den Ansprechpersonen im Adressteil dieses Buchs.
Zinszahlung:	¼ jährlich
Laufzeit:	bei Betriebsmitteln 5 Jahre, sonst 5 bis 10 Jahre, bei Bauvorhaben bis zu 20 Jahre (Rückzahlung in der ersten Zinsbindungsphase ganz oder teilweise ohne Zusatzkosten möglich)
Tilgung:	nach Ablauf der max. 3 tilgungsfreien Jahre in gleich hohen vierteljährlichen Raten
Bereitstellungsprovision:	0,25 % je angefangenen Monat; Abruffrist 12 Monate
Sicherheiten:	Das Darlehen ist banküblich zu besichern (ggf. Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank). Eine sog. Haftungsfreistellung der KfW gegenüber der Hausbank von 50 % für Investitionsdarlehen gibt es nur für Unternehmen und Freie Berufe, die bereits 2 Jahre bestehen. Bei Warenlageraufstockung und anderen betriebsmittelähnlichen Verwendungszwecken gibt es eine Haftungsfreistellung nur, wenn diese Ausgaben max. 20% der langfristig förderfähigen Investitionen nicht überschreiten. Nur in diesen Fällen greift dann auch der KMU-Zinsvorteil.

#### 6. Antragsverfahren

Anträge können nur über die Hausbank bei der KfW Mittelstandsbank gestellt werden.

#### ➔ Standard-Finanzierungsbeispiel:

**Existenzgründung (Neugründung, tätige Beteiligung, Übernahme)<sup>1</sup> – Fremdfinanzierungsbedarf > 50 T €, gleiche Anteile, bis max. 500 T € Investitionsvolumen<sup>2</sup> – ggf. je Person**

Investitionsplan (netto) <sup>3</sup>	€
Einrichtung, Maschinen und Werkzeuge	48.000,-
Sacheinlage Fahrzeug	6.000,-
Waren-/Materiallager <sup>4</sup>	6.000,-
<b>Bemessungsgrundlage</b>	<b>60.000,-</b>

Finanzierungsplan	€
45% { 15 % Eigenmittel <sup>5</sup>	9.000,-
30 % ERP-Kapital für Gründung <sup>6</sup>	18.000,-
55 % KfW-Unternehmerkredit <sup>7</sup>	33.000,-
<b>100%</b>	<b>60.000,-</b>

Betriebsmittelbedarf	€
lt. Liquiditätsplan inkl. 4 % Disagio bei KfW-Unternehmerkredit sowie Gründungs- und Markterschließungskosten	<b>25.000,-</b>

Betriebsmittelfinanzierung	€
a) Kontokorrent der Hausbank und/oder	<b>25.000,-</b>
b) KfW-Unternehmerkredit: 5 Jahre Laufzeit, 1 Tilgungsfreijahr	

#### Kreditsicherheiten grundsätzlich erforderlich für

33 T € + 25 T € = 58 T € ggf. über Bürgschaftsbank S-H

- 1 Bei Erweiterung binnen 3 Jahren ab Eröffnung/Übernahmestichtag, bei Warenlager aber nur zusätzliches Sortiment – nicht reine Aufstockung
- 2 Bei größeren Invest. geringere EM-Anforderungen (zw. 0,5 und 1,5 Mio € gleichbleibend 75 T € ausreichend); bei kleineren Vorhaben KfW-StartGeld sinnvoller, allerdings nur max. 20 T € für Betriebsmittel
- 3 ohne Vorsteuerabzugsberechtigung können Bruttobeträge gefördert werden
- 4 Waren-/Materiallager förderfähig i.R. De-minimis-Regelung
- 5 Eigenmittel = Bar- u. Sacheinlagen, aktivierte Eigenleistungen od. unbesicherte Privatdarlehen
- 6 ohne bankübliche Sicherheiten, aber neben Zins 1% p.a. Garantieentgelt auf jeweilige Valuta
- 7 außer in den Kreisen Segeberg und Stormarn alternativ 50% aus dem zinsgünstigeren ERP-Regionalförderprg.

## ➔ Beratungskostenzuschüsse

**1.** Für Arbeitslose mit Leistungsbezug aus ALG I oder ALG II, die sich selbstständig machen wollen, gibt es in der Vorgründungsphase mit Förderung des Landes und der EU aus dem „Zukunftsprogramm 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“	gaby.ebbesmeyer@wak-sh.de
KI, PLÖ:	„Leuchtturm Kiel“	www.wak-sh.de/leuchtturm-kiel.html
HL, OH:	„Gründercamp Lübeck“	www.neueimpulse.de

**2.** Für Vorgründungsberatungen bei Existenzgründungen aus einem Beschäftigungsverhältnis heraus können vor Beratungsbeginn über die sechs Wirtschaftskammern (3 IHKs, 2 HKn, Landesverband der Freien Berufe) als Leitstellen bei der Investitionsbank Schleswig-Holstein 50 %ige Beratungskostenzuschüsse, max. 1.500 € (max. 5 Beratungstage je max. 300,- €) beantragt werden ([www.ib-sh.de/aktion-a4](http://www.ib-sh.de/aktion-a4)). Das Beratungsunternehmen muß in der KfW-Beraterbörse ([www.kfw-beraterboerse.de](http://www.kfw-beraterboerse.de)) verzeichnet sein.

**3.** Das vom Europäischen Sozialfonds geförderte Gründercoaching kann unmittelbar ab erfolgter Gründung (Gewerbeanzeige) in einem Zeitraum von bis zu fünf Jahren in Höhe von max. 3.000 € (50 % des Beraterhonorars) für Beratungen zu wirtschaftlichen, finanziellen und organisatorischen Fragen beantragt werden. Die Antragstellung erfolgt online. Nach einem notwendigen persönlichen Antragsgespräch mit einem Regionalpartner der KfW (IHKs, Handwerkskammern) gibt dieser den Antrag frei. Mit der Zusage durch die KfW kann dann ein Beratungsvertrag mit einem bei der KfW gelisteten Coach ([www.kfw-beraterboerse.de](http://www.kfw-beraterboerse.de)) abgeschlossen werden und das Coaching kann beginnen.

Bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit beträgt die Förderung sogar max. 3.600 € (90 % des Beraterhonorars).

Den Online-Antrag sowie weitere Informationen finden Sie unter [www.kfw.de](http://www.kfw.de), Stichwort: Gründercoaching.

**4.** Ab dem ersten Jahr nach Gründung können vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (Bafa, [www.bafa.de](http://www.bafa.de)) in Eschborn für allgemeine Beratungen zu wirtschaftlichen, technischen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen und für spezielle Beratungen (z.B. Innovationen, Außenwirtschaft, Qualitätsmanagement) 50 %ige Beratungskostenzuschüsse von max. je 1.500 € bewilligt werden – bei mehreren Beratungen max. je 3.000 € für allgemeine und spezielle Beratungen.

Anträge auf die Gewährung eines Beratungskostenzuschusses müssen binnen drei Monaten nach Abschluss der Beratung bei einer sogenannten Leitstelle auf Formblatt oder „online“ (unter [www.beratungsfoerderung.net](http://www.beratungsfoerderung.net)) vorliegen. Dem Antrag ist –möglichst als Original – die Rechnung, eine Kopie des Kontoauszuges über die Bezahlung des Beraterhonorars und ein Exemplar des Beratungsberichtes beizufügen.

In der Auswahl des Beratungsunternehmens sind Sie frei, der überwiegende Geschäftszweck muss allerdings auf entgeltliche Unternehmensberatung gerichtet sein. Qualifizierung und Zuverlässigkeit werden vorausgesetzt.

## ➔ Ausfallbürgschaften

Damit die Finanzierung von Investitionen und von Betriebsmitteln bei der Existenzgründung nicht wegen fehlender banküblicher Sicherheiten scheitert, kann auf Antrag der Hausbank eine Ausfallbürgschaft (Ersatzsicherheit) von der Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein ([www.bb-sh.de](http://www.bb-sh.de)) übernommen werden.

Die vom Land, den Kreditinstituten, Kammern und Verbänden getragene Bürgschaftsbank prüft das von der Hausbank eingereichte Konzept auf Plausibilität und Realisierungschancen.

Ob Biochemiker oder mobiler Hufschmied – die Bürgschaftsbank fördert gewerbliche Unternehmen mit einem breiten Branchenspektrum und Freie Berufe. Existenzgründungen in jungen Branchen (z.B. Multimedia, Internetanbieter, Call-Center etc.) werden ebenso wie in traditionellen Branchen (z.B. Handwerk, Handel, produzierendes Gewerbe, etc.) begleitet.

Wesentliche Voraussetzung für die Übernahme einer Ausfallbürgschaft ist die Vorlage eines schlüssigen Konzeptes, das auch die fachliche und kaufmännische Qualifikation transparent macht. Weiterhin sollte herausgestellt sein, worin die eigentlichen Stärken (Produkt/ Dienstleistung, Marktentwicklung) im Wettbewerb gesehen werden. Die Stärken und Schwächen der anderen direkten Mitbewerber am Markt sollten bekannt sein.

➔ **Keine Sicherheit? trotzdem!**

- ➔ Neugründungen
- ➔ Firmenübernahmen
- ➔ Franchise-Betrieb
- ➔ Aktive Beteiligungen

- ➔ Unternehmenskonzept insbesondere
  - ➔ Finanzplan
  - ➔ Liquiditätsplan
  - ➔ Kapaldienstfähigkeitsrechnung

- **Solide Vorbereitung**
- **Überzeugungskraft**
- **Risikobereitschaft**
- **Durchsetzungskraft**
- **Freude am Erfolg**
- **Investitionskredite**
- **Betriebsmittelkredite**
- **Existenzgründungsprogramme**

Die beste Beratung zur Existenzgründung kann nachhaltig nicht die eigene solide Vorbereitung und die fachliche sowie kaufmännische Erfahrung ersetzen. Zusätzlich wird von einem Unternehmer Risikobereitschaft und Durchsetzungskraft erwartet. Auch die Hausbank und die Bürgschaftsbank wollen überzeugt werden.

Die Bürgschaftsbank verbürgt bis zu 80 % der Hausbank-Kredite. Die Kredite dienen in der Regel der Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln (Liquiditätsbedarf).

Im Rahmen der Existenzgründungsprogramme (EGP) werden nur dann 80%ige Ausfallbürgschaften gewährt, wenn die Bürgschaft in Kombination mit einer begleitenden Beratung bewilligt wurde:

Bei EGP-System ist ein Beratungsumfang mit festen und variablen Bausteinen für insgesamt mindestens 6.000 € in einem Beratungszeitraum von zwei Jahren vorgesehen. Diese Kosten werden im Rahmen einer maximalen Bürgschaftssumme von 1 Mio. € mitverbürgt.

Im EGP-Sofort übernimmt die Bürgschaftsbank die Kosten für einen Check-up durch eine Unternehmensberatung in den ersten 24 Monaten, um Risiken früh zu erkennen, und es ist eine schnelle Bearbeitung garantiert. Jedoch werden im EGP-Sofort nur max. 150 T€ Kreditsumme zu 80% verbürgt.

Für die Bürgschaft werden z.Zt. 1,3% einmalige Bearbeitungsgebühr und 1,3% p.a. laufende Bürgschaftsprovision in Rechnung gestellt.

## → Beteiligungskapital

Kapitalbeteiligungen von Beteiligungsgesellschaften erfolgen i.d.R. in Form stiller Beteiligungen und sind u.U. teurer als Förderdarlehen, können aber z.B. bei den für Banken schwierigen Finanzierungen von innovativen Ausgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen oder bei sonstigen Innovationsvorhaben eine wichtige Finanzierungsquelle sein. Weil Bankenfinanzierungen auch bei größeren Unternehmensübernahmen z.T. schwierig sind, wird Beteiligungskapital zunehmend auch als Teil solcher Finanzierungen eingesetzt. Lesen Sie dazu im Teil »Fördernde Organisationen und ihre Angebote« unter »Mittelständische Beteiligungsgesellschaft« nach.

## → Befristete Übernahme der Hausbankfunktion

### durch die Investitionsbank Schleswig-Holstein

Im Rahmen der „Starthilfe Schleswig-Holstein“ kann bei kleineren Gründungsvorhaben auf schriftliches Ersuchen der Bank vor Ort die Investitionsbank Schleswig-Holstein befristet die Hausbankfunktion übernehmen. Über die IB werden dann die Förderdarlehen des Bundes zur Refinanzierung beantragt. Näheres können Sie im Teil »Fördernde Organisationen und ihre Angebote« nachlesen.

## → Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz (AFBG) sogenanntes „Meister-BAföG“

Mit dem Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz (AFBG) haben Handwerker und 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. Zu den Lehrgangs- und Prüfungsgebühren gibt es einen Zuschuss von 30,5 %. Für den Unterhalt während eines Vollzeit-Kurses gibt es einen Zuschuss von max. 229 € monatlich. Für die verbleibenden Anteile besteht ein Darlehensanspruch gegenüber der KfW Förderbank. Das Darlehen ist während der Fortbildung und danach für zwei Jahre zins- und tilgungsfrei. Bei bestandener Fortbildungsprüfung werden den Geförderten auf Antrag gegen Vorlage des Prüfungszeugnisses 25 % des Darlehens für Lehrgangs- und Prüfungsgebühren erlassen.

Bei Neugründungen und Betriebsübernahmen im Inland innerhalb von 3 Jahren nach Beendigung der Maßnahme kann den Geförderten auf Antrag ein Teil des Darlehens für Lehrgangs- und Prüfungsgebühren erlassen werden. Voraussetzung ist, dass sie nach Ihrem Fortbildungsabschluss einen eigenen Betrieb mindestens ein Jahr geführt haben und spätestens am Ende des dritten Jahres nach der Gründung oder Übernahme zusätzlich mindestens eine Person eingestellt haben.

Die Höhe des Erlasses beträgt

- a) 33% für einen zusätzlichen Auszubildenden, dessen Ausbildungsverhältnis seit mindestens 12 Monaten besteht,
- b) 33% für einen zusätzlichen Arbeitnehmer, dessen sozialversicherungspflichtiges unbefristetes Vollzeitarbeitsverhältnis seit mindestens 6 Monaten besteht und ungekündigt ist,
- c) 66% für einen zusätzlichen Auszubildenden und einen zusätzlichen Arbeitnehmer oder für zwei zusätzliche Arbeitnehmer, wenn auch hier die Beschäftigungsvoraussetzungen gemäß Buchstabe a bzw. b erfüllt sind.

Insgesamt können maximal 66 % des Darlehens für Lehrgangs- und Prüfungsgebühren erlassen werden, auch wenn mehr als 2 Personen zusätzlich eingestellt werden.

Anlaufstelle ist die Investitionsbank Schleswig-Holstein.

Kontakt:

Tel: 0431 9905-4444

E-Mail: [meisterBafog@ib-sh.de](mailto:meisterBafog@ib-sh.de)

[www.ib-sh.de/meister-bafog](http://www.ib-sh.de/meister-bafog)

## Fördernde Organisationen und ihre Angebote

### ➔ Investitionsbank Schleswig-Holstein ([www.ib-sh.de](http://www.ib-sh.de))

Die Investitionsbank (IB) ist in verschiedenen Phasen bei Gründungsvorhaben oder Betriebsübernahmen aktiv:

#### **Förderlotsen als Pfadfinder im Subventionsdschungel**

Die IB.Förderlotsen beraten unentgeltlich neben bestehenden Unternehmen und Freien Berufen vorrangig die männlichen Gründungsinteressierten, während die nachfolgend beschriebene IB.GründerinnenBeratung die weiblichen Gründungsinteressierten unterstützt; zusammen bei jährlich 1.200 bis 1.500 angedachten Existenzgründungen.

Erster Schwerpunkt sind die Anforderungen an Gründungskonzepte aus Sicht der Geldgeber, die hinsichtlich der Tragfähigkeit des Vorhabens auch Ihre Sichtweise sein sollte. Die IB.Förderlotsen sind zwar keine Branchenexperten, überprüfen aber Gründungskonzepte auf Verständlichkeit, Vollständigkeit und Plausibilität. Deshalb sollten Sie diese Beratung nicht erst dann in Anspruch nehmen, wenn Kreditinstitute die Finanzierung bereits abgelehnt haben. Der zweite Schwerpunkt sind die in Ihrem speziellen Fall optimalen Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten. Diese sind wegen unterschiedlicher Darlehenskonditionen auch für die Konzepterstellung wichtig.

Die IB.Förderlotsen stehen in engem Kontakt zu den übrigen Förderinstitutionen in Schleswig-Holstein, beim Bund (insbesondere der Kreditanstalt für Wiederaufbau – KfW) und bei der EU. Sie sind gemeinsam mit Vertretern der IHKs Ansprechpartner bei den an verschiedenen Orten angebotenen Sprechtagen (Termine unter [www.ib-sh.de](http://www.ib-sh.de)). Sie haben langjährige Erfahrungen mit Subventionen für die Wirtschaft und insbesondere mit Hilfen bei Existenzgründungen. Ihr Rat kann bares Geld wert sein – oder die Gewissheit bringen, keine Fördermöglichkeit zu verpassen. Aber gerade bei Gründungen und Betriebsübernahmen (ganz oder teilweise), z.B. im Rahmen des Generationswechsels, gibt es interessante Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten.

Die IB.Förderlotsen: Christian Hank, Susann Henning

### **Spezielle Beratung für Existenzgründerinnen**

Die IB.GründerinnenBeratung unterstützt Frauen bei dem Schritt in die berufliche Selbstständigkeit. In Gesprächen von Frau zu Frau werden die möglichen Gründerinnen individuell und unentgeltlich beraten – von der frühen Planungsphase bis hin zur Existenzfestigungsphase. Erfahrungen anderer Gründerinnen werden dabei berücksichtigt. Dabei geht es schwerpunktmäßig um die Erstellung eines überzeugenden Gründungskonzeptes sowie um Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten, deren Voraussetzungen und Antragswege. Zusätzlich können Existenzgründerinnen ihre Konzeptentwürfe auf Verständlichkeit, Vollständigkeit und Plausibilität überprüfen lassen. Die Beratung erfolgt entweder in einem persönlichen Gespräch oder auch telefonisch. Bei dezentralen Sprechtagen wird interessierten Frauen eine kompetente Beratung in ihrer Region angeboten – Termine finden Sie auf der Internetseite der Investitionsbank.

Für jede Existenzgründung auch in Form einer teilweisen oder vollen Betriebsübernahme ist eine gute Vorbereitung vor den ersten Bankgesprächen besonders wichtig. Das Konzept, die Planungsrechnungen und der Finanzierungsbedarf müssen plausibel, mögliche Kreditsicherheiten sollten vorgeklärt sein. Deshalb sollten sich die Frauen möglichst im frühen Planungsstadium über alle anstehenden Fragen informieren, z.B. auch über Seminare oder mögliche Probleme. Jährlich werden 500 bis 700 gründungsinteressierte Frauen beraten. Die IB.Gründerinnenberatung ist die Regionalverantwortliche der bundesweiten Gründerinnenagentur (bga) für Schleswig-Holstein.

Enge Kontakte gibt es zu anderen frauenspezifischen Beratungsstellen wie dem „Frauennetzwerk zur Arbeitssituation e.V.“ und den Beratungsstellen „Frau & Beruf“. Speziell für Bäuerinnen, die auf dem landwirtschaftlichen Betrieb einen neuen Geschäftszweig eröffnen wollen (z.B. Direktvermarktung, Urlaub auf dem Bauernhof, hofnahe Unternehmen wie Bauerncafe, Kinderfeste) bietet die Landwirtschaftskammer Hilfestellung durch Seminare und Einzelberatung u.a. über spezielle Fördermöglichkeiten (Ansprechpartnerinnen im Adressteil).

IB.GründerinnenBeratung: Ulrike Kiehne, Katharina Preusse

## Mitwirkung der Investitionsbank bei der Finanzierung von Neugründungen oder Betriebsübernahmen

*Neben der Beratung kann die IB bei der Finanzierung von erfolgversprechenden Gründungsvorhaben in zweifacher Weise mitwirken:*  
 „Starthilfe Schleswig-Holstein“

Für Frauen und Männer mit kleineren Gründungsvorhaben mit einem Fremdfinanzierungsbedarf von max. 100.000 € für Investitionen zuzüglich max. 50.000 € Betriebsmittelbedarf laut Liquiditätsplan (ggf. je Person) kann auf schriftliches Ersuchen der Bank vor Ort die Investitionsbank befristet die Hausbankfunktion übernehmen und so den Zugang zu den nur über eine Bank erreichbaren Gründungsdarlehen der KfW Mittelstandsbank verschaffen. Das örtliche Kreditinstitut bleibt jedoch kontoführende Stelle für den Zahlungsverkehr. Die IB muß vor der KfW durch ein überzeugendes Konzept davon überzeugt werden, einen Teil des Kreditrisikos zu tragen. Möglich ist diese Übernahme der Hausbankfunktion durch die IB auch noch binnen drei Jahren ab Eröffnung, Geschäftsübernahme oder tätiger Beteiligung. Die Voraussetzungen der KfW-Förderprogramme wie insbesondere die erforderliche fachliche und kaufmännische Qualifikation sowie ein die Tragfähigkeit ergebendes nachvollziehbares Gründungskonzept müssen natürlich auch bei diesem Verfahrensweg erfüllt sein.

Das Mindestkreditvolumen beträgt insgesamt 15.000 €, außer bei den StartGeld-Fällen (bis 50.000 € Fremdfinanzierungsbedarf).

Voraussetzung ist neben einem Empfehlungsschreiben der Bank vor Ort bei allen Vorhaben ab 50.000 € Fremdfinanzierung ein positiver Erstberatungsbericht durch eine Unternehmensberatung, bei kleineren Vorhaben reicht eine Stellungnahme der zuständigen Kammer. Außer bei o.a. StartGeld-Fällen müssen im 1. Jahr monatlich und im 2. Jahr vierteljährlich 4–6 wichtige betriebswirtschaftliche Kennzahlen gemeldet werden, anhand derer der Zeitpunkt für eine binnen zwei Jahren zwingend erforderliche Existenzaufbauberatung durch eine Unternehmensberatung festgelegt wird. Dies soll im allseitigen Interesse die Bestandsfestigkeit des jungen Unternehmens steigern. Die Kosten für Kennzahlenreporting und die Existenzaufbauberatung sind im Betriebsmittelbedarf zu berücksichtigen. Gegebenenfalls sind dafür Beratungskostenzuschüsse (siehe unter Finanzierungshilfen) bzw. bei Gründungszuschüssen seitens der Arbeitsagentur oder Einstiegsgeld seitens der Arbeitsgemeinschaft (ARGE) Kostenübernahmen (siehe unter Leistungen der Arbeitsagentur) erreichbar. Auch bei StartGeld-Fällen müssen vierteljährlich betriebswirtschaftliche Auswertungen oder Einnahme-Überschuss-Rechnungen und jährlich von einer Steuerberatung erstellte oder zumindest testierte Jahresabschlüsse eingereicht werden. ([www.ib-sh.de/starthilfe](http://www.ib-sh.de/starthilfe))

Es wird dringend empfohlen, dass vor einer Antragstellung ein Beratungsgespräch bei den IB-Förderlotsen bzw. der IB.GründerinnenBeratung geführt wird. Ziel ist u.a., dass ein nachvollziehbares und plausibles Gründungskonzept entsteht.

Bei mindestens zwei Jahre alten Unternehmen kann die IB im Rahmen von **IB.KMUDirekt** alternativ zwischen 25 T€ und 100 T€ unbesicherte und deshalb nicht so zinsgünstige Direkt-darlehen vergeben. ([www.ib-sh.de/ibkمودirekt](http://www.ib-sh.de/ibkمودirekt))

Antragsentgegennahme und Bearbeitung: Heike Schneekloth, Norman Stahl

Bei großen Gründungsvorhaben oder Betriebsübernahmen kann sich die IB auf Wunsch der Hausbank mit dieser das Kreditengagement und damit das Risiko teilen.

 **MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein mbH** ([www.mbg-sh.de](http://www.mbg-sh.de))

Wichtige Finanzierungsbausteine zur Realisierung bestimmter Gründungsvorhaben, die mit Bankenfinanzierungen allein nicht darstellbar wären, bietet auch die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft (MBG).

Die MBG beteiligt sich i.d.R. mit stillen Beteiligungen an jungen wie auch an etablierten Unternehmen. Die MBG wird dabei weder Gesellschafter, noch nimmt sie Einfluss auf das operative Geschäft. Bilanziell stellen diese Beteiligungen gleichwohl wirtschaftliches Eigenkapital dar und tragen damit zu einer besseren Eigenkapitalquote bei.

Knapp ein Viertel der jährlichen Beteiligungsfälle bzw. ein Beteiligungsvolumen von ca. 3–4 Mio. € 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 Unternehmenswachstums geht.

Die MBG kann sich an Existenzgründungen mit 50 T€ bis 500 T€ beteiligen. Bei Unternehmensfortführungen sind sogar Beteiligungen bis zu 2,5 Mio. € möglich. Ein besonderer Schwerpunkt der MBG sind Beteiligungen an innovativen Unternehmen. Innovativ bedeutet dabei keineswegs nur „high tech“ im engeren Sinne, sondern auch die „ganz normale“ Neu- oder Weiterentwicklung von Produkten bzw. Produktionsverfahren, die den Unternehmen Vorteile gegenüber den Wettbewerbsunternehmen bieten.

MBG-Beteiligungen sind vielfach der Schlüssel zur Problemlösung – insbesondere bei der Finanzierung von innovativen Gründungsvorhaben, die nicht selten durch schwierige Innovationsbewertungen und fehlende Sicherheiten gekennzeichnet sind.

Ihr Ansprechpartner: Georg Banner



## → Die Handwerkskammern ([www.hwk-sh.de](http://www.hwk-sh.de))

Ihr Handwerk verstehen Sie – der Meisterbrief beweist es. Als Unternehmerin bzw. Unternehmer aber stehen nicht nur Ihre Fachkenntnisse auf dem Prüfstand, sondern auch Ihre Fähigkeit, mit Ihrem künftigen Betrieb, mit Menschen und mit sich selbst umzugehen. Das bestimmt Ihren Erfolg, wenn Sie einen Betrieb übernehmen. Das ist noch entscheidender, wenn Sie einen Betrieb neu gründen – also aus dem Nichts schaffen. In der Gründungsphase, in der es noch keine betriebswirtschaftliche Routine gibt, hängt wirklich alles von Ihnen ab. Nutzen Sie deshalb das Dienstleistungsangebot der Handwerkskammern.

Erste Frage an Sie: Dürfen Sie überhaupt einen Handwerksbetrieb eröffnen? Ureinste Aufgabe der Handwerkskammern ist die Überwachung der Einhaltung der Handwerksordnung. Ehe Sie also einen Euro investieren, lassen Sie sich von der zuständigen Handwerkskammer bestätigen, dass Ihr geplantes Geschäft in die Handwerksrolle eingetragen wird (oder unter welchen Voraussetzungen). Der Betrieb in einem zulassungspflichtigen Handwerk muss eine Meisterin oder einen Meister haben – entweder Sie selbst oder eine angestellte Person. Auch Personen mit Ingenieurs-, Techniker- oder Industriemeisterabschluss gleicher Fachrichtung erfüllen die Eintragungsvoraussetzungen zur Handwerksrolle. Es gibt spezielle Ausnahmemöglichkeiten für qualifizierte Gesellen und Sonderbedingungen für sog. einfache Tätigkeiten. Andere Handwerke und handwerksähnliche Gewerbetätigkeiten sind zulassungsfrei. Vergewissern Sie sich vorher zur Sicherheit bei Ihrer Handwerkskammer über die Bedingungen der neuen Handwerksordnung.

Neben den Fragen des Handwerksrechts und neben der Beratung zu betriebswirtschaftlichen und technischen Fragen sowie zu den Themen Umwelt, Technologietransfer, Außenwirtschaft, Marketing, Gestaltung und Internetauftritt geht es bei Existenzgründungen vor allem um Fragen des Gründungskonzepts, der Bewertung eines zu übernehmenden Betriebes und der Finanzierung.

Darüber hinaus organisieren die Handwerkskammern für nachfragende Gründungsinteressierte wie für anbietende Inhaberinnen und Inhaber von Betrieben eine Betriebsvermittlung. Nachfragen und Angebote von entsprechenden Beteiligungen oder ganzen Unternehmungen können kostenlos in der Zeitschrift »Nord-Handwerk« veröffentlicht werden (siehe auch unter »Betriebsübernahme und Beteiligung«).

### Ihre Ansprechpersonen:

#### **Handwerkskammer Flensburg:**

Jörg Koll (für Dithm.-Nord, Rd-Eck),  
Sönke Wellhausen (für NF, FL)  
Susanne Braas (für Schl-Fl, Dithm.-Süd)

#### **Handwerkskammer Lübeck, Außenstelle Kiel:**

Hans-Werner Panthel (für KI, PLÖ, SE)

#### **Handwerkskammer Lübeck:**

Heiko Nissen (für HL)  
Stefan Seestädt (für OH)  
Ute Hanson (für OD, RZ, NMS)

#### **Handwerkskammer Lübeck, Außenstelle Elmshorn:**

Wolfgang Schölermann (für PI, IZ, Norderstedt)

## → Die Industrie- und Handelskammern ([www.ihk-schleswig-holstein.de](http://www.ihk-schleswig-holstein.de))

Die Industrie- und Handelskammern haben langjährige Erfahrung in der Beratung bei Existenzgründungen und Unternehmensübernahmen. Das Kammerangebot dafür 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, eine individuelle persönliche Gründungsberatung erörtert darauf aufbauend die wesentlichen Aspekte des eigenen Vorhabens. Neben Beratung, Information, Unterstützung bei Fragen zu Vorschriften, zum Konzept, zur Finanzierung und zu öffentlichen Förderprogrammen sind die IHKs Ansprechpartner für die Abgabe von fachlichen Stellungnahmen gegenüber Förderbanken und Arbeitsagenturen.

Insbesondere für die Beratung von Gründungskonzepten stehen Beraterinnen und Berater der IHKs zur Verfügung. Sie geben qualifizierten Rat z.B. zu 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 Franchisekonzepte hin und helfen bei der Wahl des Firmennamens und der Rechtsform des Unternehmens. Für spezielle technologie- und umweltorientierte Gründungen kann auf Innovations- und Technologieberater bzw. Umweltberater der IHKs zurückgegriffen werden. Für Im- und Exportfragen kann mit länderspezifischen Informationen geholfen werden.

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

### Ihre Ansprechpersonen:

#### **IHK zu Flensburg:**

Holger Jensen (für FL, SL-FL)

#### **IHK zu Flensburg, Geschäftsstelle Dithmarschen:**

Telsche Ott (für Dithmarschen)

#### **IHK zu Flensburg, Geschäftsstelle Nordfriesland:**

Peter Becker (für NF)

#### **IHK zu Flensburg, Geschäftsstelle Schleswig:**

Stefan Wesemann (für SL-FL)

#### **IHK zu Kiel:**

Uwe Lehmann, Michael Schmidt (für KI, PLÖ, Altkreis Eckernförde)

#### **IHK zu Kiel, Zweigstelle Rendsburg:**

Frau Sedef Atasoy (für Altkreis RD)

#### **IHK zu Kiel, Zweigstelle Neumünster:**

Herbert Reinecke (für NMS)

#### **IHK zu Kiel, Zweigstelle Elmshorn:**

Peter Ahrendt (für PI, Steinburg)

#### **IHK zu Lübeck:**

Nicole Kerling (für HL, OH, SE, OD, RZ)

#### **IHK zu Lübeck, Außenstelle Ahrensburg:**

Nils Thoralf Jarck (für HH-Randgemeinden SE, OD, RZ)



## → 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 mehrere 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%iger Gesellschaftsanteil oder eine sogenannte Sperrminorität bei den Stimmanteilen vorausgesetzt. Gewährt werden u. a. Zuschüsse zur Sicherstellung des Lebensunterhaltes in der Anfangsphase der Selbstständigkeit. Außerdem werden Kosten für vorbereitende oder begleitende Seminare übernommen.

### Bei Arbeitslosengeld I-Bezug: Der Gründungszuschuss

Der Gründungszuschuss wird für hauptberufliche Existenzgründungen gewährt.

Die Förderdauer beträgt insgesamt 15 Monate und besteht aus zwei Phasen, einer Grundförderung von neun Monaten und einer Aufbauförderung von sechs Monaten.

In den ersten neun Monaten nach Existenzgründung erhalten Sie zur Sicherung Ihres Lebensunterhaltes und zu Ihrer sozialen Absicherung monatlich:

- einen Betrag in Höhe Ihres zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes I und
- zusätzlich 300,- €.

Im Anschluss an diese Grundförderung können Ihnen 300,- € für weitere sechs Monate gewährt werden, wenn Sie eine intensive Geschäftstätigkeit und eine hauptberufliche Selbstständigkeit gegenüber der Arbeitsagentur dokumentieren können. Auf diese Aufbauförderung haben Sie keinen Rechtsanspruch.

Der Gründungszuschuss ist steuerfrei, wodurch auch eine höhere Progressionsstufe vermieden wird. Voraussetzungen sind, dass

- Sie arbeitslos gemeldet sind, d.h. es wird kein Gründungszuschuss bei direktem Übergang von einer Anstellung in die Selbstständigkeit gewährt,
- und der Anspruch auf Arbeitslosengeld I bis zur Geschäftseröffnung noch mindestens 90 Tage besteht,
- oder Ihnen andere Entgeltersatzleistungen wie Übergangs-, Kurzarbeiter- oder Insolvenzgeld zustanden,
- oder eine Beschäftigung in einer Arbeitsbeschaffungsmaßnahme nach dem Sozialgesetzbuch III erfolgte,
- und Sie den Antrag vor der Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit stellen.

Darüber hinaus benötigen Sie die Tragfähigkeitsbescheinigung einer fachkundigen Stelle, und Sie sind verpflichtet, zusätzlich Ihre persönliche und fachliche Eignung darzulegen.

In der Tragfähigkeitsbescheinigung muss Ihnen von fachkundiger Stelle, z. B. einer Kammer, einem Fachverband oder auch von einer Steuerberatung, bestätigt werden, dass Ihre Geschäftsidee für eine hauptberufliche Selbstständigkeit wirtschaftlich tragfähig ist. Mit einzureichen sind

- ein tabellarischer Lebenslauf, aus dem Ihre fachliche und kaufmännische Eignung ersichtlich wird,
- ein Unternehmenskonzept (siehe dazu auch die unentgeltlichen Seminare und Workshops der unter „Beratungskostenzuschüsse“ aufgeführten Projekte),
- ein Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan und
- eine Umsatz- und Rentabilitätsvorschau.

Ihre persönliche und fachliche Eignung können Sie durch einschlägige Qualifikationsnachweise, Berufserfahrung oder durch die Teilnahme an Gründungsseminaren nachweisen. In Zweifelsfällen kann die Agentur für Arbeit die Teilnahme an Seminaren verlangen. Kosten, die man Ihnen ggf. für die Ausstellung einer Tragfähigkeitsbescheinigung in Rechnung stellt, werden nicht von der Agentur für Arbeit erstattet.

Während des Bezuges des Gründungszuschusses wird – außer bei der unten beschriebenen freiwilligen Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung – der Anspruch auf Arbeitslosengeld I aufgebraucht.

Weitere Informationen erhalten Sie über die Bundesweite Hotline 01805 555111 (3,9 Cent/Min. aus dem Festnetz, Handypreise höchstens 42 Cent/Min.).

Die Einzugsbereiche (nicht überall identisch mit den Kreisgrenzen) mit den Adressen der jeweiligen Arbeitsagenturen finden Sie auf der nachstehenden Karte.



### Bei Arbeitslosengeld II-Bezug: Das Einstiegsgeld

Bei Arbeitslosengeld II-Bezug können Sie sich bei erfolgsversprechenden Gründungsvorhaben mit finanziellen Hilfen des zuständigen Jobcenters hauptberuflich selbstständig machen. Beim so genannten Einstiegsgeld handelt es sich um eine Kann-Leistung. Die Bewilligung liegt im pflichtgemäßen Ermessen Ihres Fallmanagers. 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.

Sollten 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 begründete Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass mit der aufgenommenen Erwerbstätigkeit die Hilfebedürftigkeit durch die erzielten Erwerbseinkünfte künftig beendet wird. Daher muss die Tragfähigkeit des Gründungsvorhabens geprüft werden.

Die Entscheidung über die voraussichtliche, wirtschaftliche Tragfähigkeit (Rentabilität) des angestrebten Gründungsvorhabens trifft der Fallmanager. 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 Ihr Fallmanager.

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 ist ein monatlicher Grundbetrag zu bestimmen, dem Ergänzungsbeträge hinzugefügt werden können. Der Grundbetrag darf höchstens 50 % der gewährten Regelleistung von z.Zt. 364 € betragen.

Ergänzungsbeträge sind vorgesehen für Personen, die

- mindestens zwei Jahren arbeitslos waren oder die
- mindestens sechs Monate arbeitslos waren und bei denen darüber hinaus besondere, in ihrer Person liegende Hemmnisse für die Eingliederung in Arbeit vorliegen.

In beiden Fällen entspricht der Ergänzungsbetrag 20 % von 364 €.

Kommen weitere Personen (Partner, Kinder) zu einer Bedarfsgemeinschaft hinzu, werden diese bei der Bemessung des Einstiegsgeldes entsprechend berücksichtigt. Für jede leistungsberechtigte Person erhöht sich die Gesamtsumme um je 10 % von 364 €.

Für beide Bemessungsverfahren ist die Festlegung eines degressiven – auch stufenweise geminderten – Fördersatzes möglich ist, jedoch nicht zwingend.

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

Zu den unentgeltlichen Seminaren und Workshops siehe die unter „Beratungskostenzuschüsse“ genannten Projekte.

### 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.

### Sonstige Eingliederungszuschüsse

Außerdem können Ihnen Eingliederungszuschüsse zur Integration von Arbeitnehmern gewährt werden, deren Vermittlung – etwa durch Behinderungen und Alter – erschwert ist. Die Förderhöhe und die -dauer richten sich nach dem Umfang der jeweiligen Minderleistung des Arbeitnehmers und nach den jeweiligen Eingliederungserfordernissen. Hierüber erhalten Sie in Ihrer Agentur für Arbeit oder Jobcenter auf den Einzelfall bezogene Auskünfte.



### Freiwillige Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung

Seit Februar 2006 besteht die Möglichkeit einer kostengünstigen freiwilligen Weiterversicherung gegen Arbeitslosigkeit. Versicherungsberechtigt sind Sie auch als anspruchsberechtigter Arbeitsloser, der sich selbstständig macht. Den Antrag auf Weiterversicherung müssen Sie bei der örtlich zuständigen Agentur für Arbeit innerhalb von drei Monaten nach Aufnahme Ihrer Selbstständigkeit stellen. Einige Neuregelungen sind bei Redaktionsschluss dieses Leitfadens noch im Gesetzgebungsverfahren. Danach werden die Beiträge zur freiwilligen Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung in den kommenden Jahren steigen.

Da zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses noch nicht bekannt ist, welche Beiträge erhoben werden, ob es Änderungen bei der Anspruchsdauer gibt und nach welche Grundlagen sich der Leistungsanspruch künftig richten wird, sollten Sie ab Januar 2011 den Kontakt zu Ihrer Arbeitsagentur oder Ihrem Jobcenter aufnehmen (Tel. 01801 -555 111; 3,9 ct./Min. aus dem Festnetz, Handykosten höchstens 42 ct./min.).

Weitere aktuelle Infos erhalten Sie auf der Internetseite [www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de) (Stichwortsuche ab 01.01.11: „Antragspflichtversicherung“ bzw. „§ 28a“).

Jobcenter in/im	Straße	PLZ	Ort	Telefon
<b>Kreis Herzogtum Lauenburg</b>	Schmilauer Straße 66	23879	Mölln	04542 855-0
<b>Kreis Stormarn</b>	Berliner Ring 8 und 10	23843	Bad Oldesloe	04531 167-300
<b>Kreis Pinneberg</b>	Adenauerdamm 1	25337	Elmshorn	04121 57800-0
<b>Kreis Steinburg</b>	Lornsenplatz 1	25524	Itzehoe	04821 60472-137, -193
<b>Flensburg</b>	Waldstraße 2	24939	Flensburg	01801 00 25 42 50-700
<b>Kreis Dithmarschen</b>	Rungholtstraße 1	25746	Heide	0481 98-527 Service-Center
<b>Kiel</b>	Adolf-Westphal-Straße 2	24143	Kiel	0431 709-1525, -1920
<b>Kreis Plön</b>	Behler Weg 23	24306	Plön	01801 00 26 53 50-100
<b>Lübeck</b>	Kaninchenborn 31	23560	Lübeck	0451 2968-5
<b>Kreis Ostholstein</b>	Elisabethstraße 16–18	23701	Eutin	04521 7965-5, -636
<b>Neumünster (Dienstleistungszentrum)</b>	Friedrichstraße 7–19	24534	Neumünster	04321 5586-0
<b>Kreis Rendsburg-Eckernförde</b>	Ritterstraße 10	24768	Rendsburg	04331 4385-200
<b>Kreis Segeberg</b>	Porsche-Ring 12	24568	Kaltenkirchen	04191 722-0
<b>Kreis Nordfriesland</b>	Marktstraße 6	25813	Husum	04841 67551
<b>Kreis Schleswig-Flensburg</b>	Flensburger Straße 7	24837	Schleswig	04621 87-420

### ➔ Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH (WTSH; [www.wtsh.de](http://www.wtsh.de))

Die WTSH ist eine Einrichtung des Landes Schleswig-Holstein, der drei Industrie- und Handelskammern sowie der Hochschulen in Schleswig-Holstein. Ihr Service ist unentgeltlich.

Die WTSH ist als privatwirtschaftlich geführte Serviceeinrichtung Partner aller Unternehmen, die im Wirtschaftsraum Schleswig-Holstein expandieren, sich umstrukturieren oder neu ansiedeln wollen. Die WTSH unterstützt Sie bei der Suche nach einem geeigneten Standort und der passenden Immobilie. Unter der Internetadresse [www.immo.wtsh.de](http://www.immo.wtsh.de) können Sie, differenziert nach individuellen Anforderungen wie z.B. Autobahnanschluss, geeignete Flächen recherchieren und passende Kauf- oder Mietobjekte suchen. Bei Fragen zur Standortwahl steht Ihnen die landesweit tätige WTSH mit Rat und Tat zur Seite. Die Beratung ist unentgeltlich.

Weiterhin vermittelt sie Kontakte zu öffentlichen und privaten Institutionen und Netzwerkpartnern. Mit Exportberatungen, Firmengemeinschaftsbüros und Gemeinschaftsbeteiligungen auf Messen begleitet die WTSH Sie bei Ihrem Schritt ins Ausland. Bei Technologie-Projekten ist sie Ihr kompetenter Ansprechpartner und berät Sie in Innovations- und Patentfragen. Die WTSH begleitet die Kooperation von Wirtschaft und Wissenschaft sowie europäische Technologiekooperationen.

Darüber hinaus unterstützt die WTSH Sie bei Technologieprojekten, Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, innovativen Unternehmensgründungen aus Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Unternehmen sowie bei Außenwirtschaftsengagements. Besondere Branchen bzw. technologische Schwerpunkte der Aktivitäten sind:

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

Ihre Ansprechpartnerin:  
Beate Zitzlaff



Die WTSH ist auch erster Ansprechpartner für die Förderung innovativer Ausgründungen aus Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Unternehmen. Siehe dazu zunächst die Ausführungen am Ende des Kapitels „Das schriftliche Gründungskonzept“.

Im Seed- und StartUp-Fonds stellt das Land Schleswig-Holstein in Kooperation mit seinen Förderinstituten Risikokapital für technologieorientierte und wissensintensive Ausgründungen aus Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Unternehmen mit forschungs- und wissenschaftsbasierenden Aktivitäten zur Verfügung. In Unternehmen, die vom Seed- und StartUp-Fonds finanziert sind, werden Methoden und Ergebnisse aus Forschung und Entwicklung in innovative Produkte und Dienstleistungen überführt.

Der Seed- und StartUp-Fonds finanziert technologieintensive Unternehmensgründungen in einer Phase, in der andere Institutionen 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.

Ihr Ansprechpartner:  
Dr. Dirk Müller

Innovative Existenzgründungen, die nicht in den Seed- und StartUp-Fonds passen und spätere Phasen des innovativen Vorhabens können über die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft (MBG – siehe dort) mit Beteiligungskapital versorgt werden. Dies erfasst aber nicht in gleicher Weise die Frühphase bis zur Erstellung des Gründungskonzeptes.

### Informationen im Internet

Das Internet wird zunehmend zu einer der wichtigsten Informationsquellen. Die Suchmaschine „Google“ weist mehr als 1,2 Millionen deutschsprachige Treffer für den Begriff „Existenzgründung“ aus. Die folgenden Hinweise auf interessante Internet-Seiten können somit nur erste Adressen für ein weiteres „Surfen“ bzw. „Recherchieren“ sein. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie bietet unter [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de) eine umfangreiche Plattform mit Publikationen, elektronischen Hilfetools rund um das Thema Existenzgründung sowie eine Förderdatenbank an. Informationen sind auch in englischer, französischer, italienischer, russischer und türkischer Sprache abrufbar. Die IHKs in Schleswig-Holstein bieten unter [www.ihk-mentor.de](http://www.ihk-mentor.de) ein Informationsportal und interaktives Businessplantooll mit schleswig-holstein-spezifischen Informationen an (siehe vorn im Abschnitt hinter »Das schriftliche Gründungskonzept«).

### Kammern und ihre Weiterbildungsträger

Industrie- und Handelskammer zu Flensburg	<a href="http://www.ihk-schleswig-holstein.de">www.ihk-schleswig-holstein.de</a>
Industrie- und Handelskammer zu Kiel	<a href="http://www.ihk-schleswig-holstein.de">www.ihk-schleswig-holstein.de</a>
Industrie- und Handelskammer zu Lübeck	<a href="http://www.ihk-schleswig-holstein.de">www.ihk-schleswig-holstein.de</a>
Deutscher Industrie- und Handelskammertag (Geschäftsfeld Starthilfe und Unternehmensförderung)	<a href="http://www.dihk.de">www.dihk.de</a>
Handwerkskammer Flensburg	<a href="http://www.hwk-flensburg.de">www.hwk-flensburg.de</a>
Handwerkskammer Lübeck	<a href="http://www.hwk-luebeck.de">www.hwk-luebeck.de</a>
IHK-Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein	<a href="http://www.wak-sh.de">www.wak-sh.de</a>

### Förderinstitute von Land und Bund (Infos zu Fördermitteln)

Investitionsbank Schleswig-Holstein	<a href="http://www.ib-sh.de">www.ib-sh.de</a>
Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein	<a href="http://www.bb-sh.com">www.bb-sh.com</a>
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Schl.-Holstein	<a href="http://www.mbg-sh.de">www.mbg-sh.de</a>
KfW Mittelstandsbank	<a href="http://www.kfw-mittelstandsbank.de">www.kfw-mittelstandsbank.de</a>
Mikrokreditfonds Deutschland	<a href="http://www.mikrokreditfonds.gls.de">www.mikrokreditfonds.gls.de</a>

### Ministerien, Landes- und Bundeseinrichtungen, Initiativen

Ministerium für Wissenschaft, Wirtschaft und Verkehr des Landes Schleswig-Holstein	<a href="http://www.wirtschaftsministerium.schleswig-holstein.de">www.wirtschaftsministerium.schleswig-holstein.de</a>
Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie	<a href="http://www.bmwi.de">www.bmwi.de</a> sowie speziell <a href="http://www.existenzgruender.de">www.existenzgruender.de</a>
bundesweite gründerinnenagentur (bga)	<a href="http://www.gruenderinnenagentur.de">www.gruenderinnenagentur.de</a>
Beratung für Gründungsinteressierte an Hochschulen	<a href="http://www.exist.de">www.exist.de</a>

### Standorte/Technologie

Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH	<a href="http://www.wtsh.de">www.wtsh.de</a>
Risikokapital für technologieintensive Gründungen	<a href="http://www.seedfonds-sh.de">www.seedfonds-sh.de</a>

### Sonstige

Agentur für Arbeit	<a href="http://www.arbeitsagentur.de">www.arbeitsagentur.de</a>
Nexxt-Change: bundesweite Nachfolgebörse	<a href="http://www.nexxt-change.org">www.nexxt-change.org</a>
Übersicht über Messen – weltweit	<a href="http://www.auma.de">www.auma.de</a>
Statistisches Bundesamt Deutschland	<a href="http://www.destatis.de">www.destatis.de</a>
Beratungs- und Informationssystem im Handwerk	<a href="http://www.bis-handwerk.de">www.bis-handwerk.de</a>
Betriebswirtschaftliche Kennzahlen im Handwerk	<a href="http://www.rghandwerk.de">www.rghandwerk.de</a>
Initiative zur Förderung der Kultur- und Kreativwirtschaft	<a href="http://www.kuk-initiative.de">www.kuk-initiative.de</a>
Unternehmensberaterbörse	<a href="http://www.kfw-beraterboerse.de">www.kfw-beraterboerse.de</a>

## Adressen

Die folgenden Ansprechpartner verstehen sich als „Erste Hilfe“. Es existieren im Lande viele weitere beratende Unternehmen und Institutionen: Insbesondere Unternehmensberatungen, die sich auf Existenzgründungsberatung spezialisiert haben, Technologie-, Gewerbe- und Gründerzentren sowie Banken und Sparkassen.



### Landesweite Organisationen

#### **Investitionsbank Schleswig-Holstein**

Postfach 1128  
**24100 Kiel**  
 Besuchsadresse  
 Haus der Wirtschaft  
 Lorentzendammm 22

#### **– IB.Förderlotsen**

Christian Hank  
 Tel: 0431 9905-3368  
 Fax: 0431 9905-63368  
 E-Mail: christian.hank@ib-sh.de  
 Susann Henning  
 Tel: 0431 9905-3367  
 Fax: 0431 9905-63367  
 E-Mail: susann.henning@ib-sh.de

#### **– IB.GründerinnenBeratung**

Ulrike Kiehne  
 Tel: 0431 9905-3363  
 Fax: 0431 9905-63363  
 E-Mail: ulrike.kiehne@ib-sh.de  
 Katharina Preusse  
 Tel: 0431 9905-3364  
 Fax: 0431 9905-63364  
 E-Mail: katharina.preusse@ib-sh.de

#### **– ab Antragseinreichung Starthilfe**

Norman Stahl  
 Tel: 0431 9905-2709  
 Fax: 0431 9905-3255  
 E-Mail: norman.stahl@ib-sh.de  
 Heike Schneekloth  
 Tel: 0431 9905-3484  
 Fax: 0431 9905-3255  
 E-Mail: heike.schneekloth@ib-sh.de

#### **MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein mbH**

Haus der Wirtschaft  
 Georg Banner  
 Lorentzendammm 21  
**24103 Kiel**  
 Tel: 0431 66701-3593  
 Fax: 0431 66701-3590  
 E-Mail: georg.banner@mbg-sh.de

#### **WTSH Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH**

Haus der Wirtschaft  
 Lorentzendammm 24  
**24103 Kiel**  
 Standortberatungen:  
 Beate Zitzlaff  
 Tel: 0431 66666-874  
 Fax: 0431 66666-767  
 E-Mail: zitzlaff@wtsh.de  
 Ausgründungen:  
 Dr. Dirk Müller  
 Tel: 0431 66666-849  
 Fax: 0431 66666-767  
 E-Mail: mueller@wtsh.de

#### **Frauennetzwerk zur Arbeitssituation e.V.**

Steffi Harms  
 Stefanie Kohlmorgen  
 Walkerdamm 1  
**24103 Kiel**  
 Tel: 0431 678830  
 Fax: 0431 665206  
 E-Mail: Steffi.Harms@frauennetzwerk-sh.de  
 E-Mail: Stefanie.Kohlmorgen@frauennetzwerk-sh.de

Speziell für Bäuerinnen:

#### **Landwirtschaftskammer Schleswig-Holstein**

Heiderose Schiller  
 Am Kamp 15–17  
**24768 Rendsburg**  
 Tel: 04331 9453244  
 Fax: 04331 9453239  
 E-Mail: hschiller@lksh.de



### Ansprechpersonen der Kammern

#### **Handwerkskammer Lübeck**

Breite Straße 10–12  
**23552 Lübeck**  
 Stefan Seestadt (für OH)  
 Tel: 0451 1506-230  
 Fax: 0451 1506-277  
 E-Mail: sseestaedt@hwk-luebeck.de  
 Heiko Nissen (für HL)  
 Tel: 0451 1506-225  
 Fax: 0451 1506-277  
 E-Mail: hnissen@hwk-luebeck.de  
 Ute Hanson (für NMS, OD, RZ)  
 Tel: 0451 1506-233  
 Fax: 0451 1506-277  
 E-Mail: uhanson@hwk-luebeck.de

#### **Handwerkskammer Lübeck**

Beratungsstelle Kiel  
 Hans-Werner Panthel (für KI, PLÖ, SE)  
 Wissenschaftspark/ Koboldstraße 4  
**24118 Kiel**  
 Tel: 0431 666563-812  
 Fax: 0431 666563-822  
 E-Mail: hwpanthel@hwk-luebeck.de

**Handwerkskammer Lübeck**

Beratungsstelle Elmshorn  
Wolfgang Schölermann (für IZ, Pl, Norderst.)  
Ramskamp 6  
**25337 Elmshorn**  
Tel: 04121 4739-616  
Fax: 04121 4739-617  
E-Mail: wschoelermann@hwk-luebeck.de

**Handwerkskammer Flensburg**

Johanneskirchhof 1  
**24937 Flensburg**  
Sönke Wellhausen (für NF, FL)  
Tel: 0461 866-163  
Fax: 0461 866-363  
E-Mail: s.wellhausen@hwk-flensburg.de  
Susanne Braas (für Dithm.-Süd, Schl-Fl)  
Tel: 0461 866-124  
Fax: 0461 866-324  
E-Mail: s.braas@hwk-flensburg.de  
Jörg Koll (für Dithm.-Nord, RD-ECK)  
Tel: 0461 866-134  
Fax: 0461 866-334  
E-Mail: j.koll@hwk-flensburg.de

**Industrie- und Handelskammer zu Kiel**

Uwe Lehmann/ Michael Schmidt  
(für Altkreis ECK, KI, PLÖ)  
Haus der Wirtschaft  
Bergstraße 2  
**24103 Kiel**  
Tel: 0431 5194-291/ 230  
Fax: 0431 5194-591/ 530  
E-Mail: lehmann@kiel.ihk.de  
E-Mail: schmidt@kiel.ihk.de

**Industrie- und Handelskammer zu Kiel**

Zweigstelle Rendsburg  
Frau Sedef Atasoy (für Altkreis RD)  
Hollesenstraße 4  
**24768 Rendsburg**  
Tel: 04331 1375-55  
Fax: 04331 1375-57  
E-Mail: atasoy@kiel.ihk.de

**Industrie- und Handelskammer zu Kiel**

Zweigstelle Elmshorn  
Peter Ahrendt (für IZ, Pl)  
Kaltenweide 6  
**25335 Elmshorn**  
Tel: 04121 4877-33  
Fax: 04121 4877-39  
E-Mail: ahrendt@kiel.ihk.de

**Industrie- und Handelskammer zu Kiel**

Zweigstelle Neumünster  
Herbert Reinecke (für NMS)  
Am Teich 1-3  
**24534 Neumünster**  
Tel: 04321 4079-43  
Fax: 04321 4079-46  
E-Mail: reinecke@kiel.ihk.de

**Industrie- und Handelskammer zu Lübeck**

Nicole Kerling (für HL, z.T. OD, OH, z.T. RZ, z.T. SE)  
Fackenburger Allee 2  
**23554 Lübeck**  
Tel: 0451 6006-252  
Fax: 0451 6006-4252  
E-Mail: kerling@ihk-luebeck.de

**Industrie- und Handelskammer Lübeck**

Geschäftsstelle Ahrensburg  
Nils Thoralf Jarck/ Sonja Brockmann (für z.T. OD,  
z.T. RZ, z.T. SE)  
Beimoorcamp 6  
**22926 Ahrensburg**  
Tel: 0451 6006-310/ 314  
Fax: 04102 6006-4310/ 4314  
E-Mail: jarck@ihk-luebeck.de  
E-Mail: brockmann@ihk-luebeck.de

**Industrie- und Handelskammer zu Flensburg**

Holger Jensen/ Esther Schreiber  
Heinrichstraße 28-34  
**24937 Flensburg**  
Tel: 0461 806-377/ 370  
Fax: 0461 806-9377/ 9370  
E-Mail: jensen@flensburg.ihk.de  
E-Mail: schreiber@flensburg.ihk.de

**Industrie- und Handelskammer zu Flensburg**

Geschäftsstelle Dithmarschen  
Telsche Ott  
Rungholtstraße 5d  
**25746 Heide**  
Tel: 0481 8577-12  
Fax: 0481 8577-20  
E-Mail: ott@flensburg.ihk.de

**Industrie- und Handelskammer zu Flensburg**

Geschäftsstelle Nordfriesland  
Peter Becker  
Schloßstrasse 7  
**25813 Husum**  
Tel: 04841 8010-0  
Fax: 04841 8010-19  
E-Mail: becker@flensburg.ihk.de

**Industrie- und Handelskammer zu Flensburg**

Geschäftsstelle Schleswig  
Stefan Wesemann  
Plessenstraße 7  
**24837 Schleswig**  
Tel: 04621 4830-10  
Fax: 04621 4830-11  
E-Mail: wesemann@flensburg.ihk.de



**Regionale Wirtschaftsfördergesellschaften  
(alphabetisch)**

**Dithmarschen**

**egeb Entwicklungsgesellschaft Brunsbüttel mbH,  
Wirtschaftsförderung Dithmarschen**  
Martina Hummel-Manzau  
Elbehafen  
**25541 Brunsbüttel**  
Tel: 04832 996-101  
Fax: 04832 996-109  
E-Mail: hummel@cat-meldorf.de

**egeb Entwicklungsgesellschaft Brunsbüttel  
mbH, Wirtschaftsförderung Dithmarschen**

Geschäftsstelle Heide  
Jörg Peter Neumann  
Markt 10  
**25746 Heide**  
Tel: 0481 63019  
Fax: 0481 62036  
E-Mail: neumann@egeb.de

**Flensburg**

**Wirtschaftsförderungs- und Regional-  
entwicklungsgesellschaft Flensburg/  
Schleswig mbH (WiREG)**  
Dr. Klaus Matthiesen  
Lise-Meitner-Straße 2  
**24941 Flensburg**  
Tel: 0461 9992-200  
Fax: 0461 9992-213  
E-Mail: info@wireg.de

**Herzogtum-Lauenburg**

**Wirtschaftsförderungsgesellschaft  
im Kreis Herzogtum Lauenburg mbH**  
Michaela Bierschwall  
Junkernstraße 7  
**23909 Ratzeburg**  
Tel: 04541 8604-0  
Fax: 04541 8604-44  
E-Mail: kontakt@wfl.de

**Kiel**

**KIWI – Kieler Wirtschaftsförderungs-  
und Strukturentwicklungs GmbH**  
Werner Kässens (Unternehmens-, Gründungs-  
und Informationsservice)  
Wissenschaftspark Kiel, Neufeldt Haus  
Fraunhoferstraße 2-4  
**24118 Kiel**  
Tel: 0431 2484-280  
Fax: 0431 2484-111  
E-Mail: wkaessens@kiwi-kiel.de

**Lübeck****Wirtschaftsförderung LÜBECK GmbH**

Spyridon Aslanidis, Dietrich Uffmann,

Jan Herzberg

Falkenstraße 11

**23564 Lübeck**

Tel: 0451 70655-0

Tel: 0451 70655-20

E-Mail: info@luebeck.org

**Neumünster****Wirtschaftsagentur Neumünster GmbH**

Memellandstraße 2

**24537 Neumünster**

Iris Meyer

Tel: 04321 6900-103

E-Mail: iris.meyer@wa-nms.de

Marc Lindemann

Tel: 04321 6900-108

E-Mail: marc.lindemann@wa-nms.de

Fax: 04321 6900-111

**Nordfriesland****Wirtschaftsförderungsgesellschaft**

Nordfriesland mbH

Frank Ketter

Schloßstraße 7

**25813 Husum**

Tel: 04841 6685-22

Fax: 04841 6685-16

E-Mail: F.Ketter@wfg-nf.de

**Ostholstein****egoh – Entwicklungsgesellschaft**

**Ostholstein mbH**

Peter Behrens

Röntgenstraße 1

**23701 Eutin**

Tel: 04521 808-10

Fax: 04521 808-11

E-Mail: info@egoh.de

**egoh – Entwicklungsgesellschaft**

**Ostholstein mbH**

Stefanie Kraft/ Silke Uplegger

Neustädterstraße 26–28

**23758 Oldenburg i.H.**

Tel: 04361 620-620

Fax: 04361 620-621

E-Mail: gzo@egoh.de

**Pinneberg****WEP Wirtschaftsförderungs-,  
Entwicklungs- und Planungsgesellschaft der  
Kreise Pinneberg und Segeberg mbH**

Gudrun Kellermann

Lise-Meitner-Allee 18

**25436 Tornesch**

Tel: 04120 7077-20

Fax: 04120 7077-77

E-Mail: kellermann@wep.de

**Plön****Wirtschafts-Förderungs-Agentur**

**Kreis Plön (WFA)**

Uwe Hemens / Bernd Stiebel

Lise-Meitner-Straße 1–7

**24223 Schwentimental**

Tel: 04307 900-112/ -117

Fax: 04307 900-119

E-Mail: hemens@wfa.de / stiebel@wfa.de

**Rendsburg-Eckernförde****Wirtschaftsförderungsgesellschaft des  
Kreises Rendsburg-Eckernförde mbH**

Dr. Gerald Gehrtz

Berliner Straße 2

**24768 Rendsburg**

Tel: 04331 1311-15

Fax: 04331 1311-25

E-Mail: info@wfg-rd.de

**Schleswig-Flensburg****WiREG – Geschäftsstelle Schleswig**

Burkhard Otzen

Plessenstraße 7

**24837 Schleswig**

Tel: 04621 20468

Fax: 0461 9992213

E-Mail: otzen@wireg.de

**Segeberg****WEP Wirtschaftsförderungs-,  
Entwicklungs- und Planungsgesellschaft  
der Kreise Pinneberg und Segeberg mbH**

Gudrun Kellermann

Lise-Meitner-Allee 18

**25436 Tornesch**

Tel: 04120 7077-20

Fax: 04120 7077-77

E-Mail: kellermann@wep.de

**Steinburg****egeb Entwicklungsgesellschaft**

**Brunsbüttel mbH,**

Wirtschaftsförderung Steinburg

Stefanie Hein/ Christina Altenburg

Viktoriastraße 17

**25524 Itzehoe**

Tel: 04832 996120

Tel: 04821 403028-6

Fax: 04821 403028-9

E-Mail: altenburg@egeb.de

**Stormarn****WAS Wirtschafts- und Aufbaugesellschaft  
Stormarn mbH**

Wilfried Müller

Mommsenstraße 14

**23843 Bad Oldesloe**

Tel: 04531 1272-0

Fax: 04531 1272-20

E-Mail: mueller@was-stormarn.de

# Stichwortverzeichnis

- Abschreibung 70
- Altersversorgung 73
- Anlagevermögen 19, 70
- Arbeitslosenversicherung 65, 75, 97, 100
- Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz (AFBG) 89
- Ausfallbürgschaft 79, 84, 87
- Ausgründung 25, 88, 102
  
- B**ankgespräch 27
- Beiträge 65ff.
- Beratung 28ff.
  - sbericht 28
  - skostenzuschüsse 86
  - sunternehmen 14
  - svertrag 86
- Berufsunfähigkeitsversicherung 74
- Beteiligung 34ff.
- Beteiligungskapital 88, 93
- Betriebsmitteldarlehen 18
- Betriebs
  - nummer (von der Agentur für Arbeit) 49
  - unterbrechungsversicherung 77
  - übernahme 34
  - vergleich 24, 44, 47
  - vermittlung 94
- Bilanz 69ff.
- Branchendaten 25, 40
- Branchenerfahrung 7, 12, 15, 30
- Break-even-point 42
- Buchführungspflicht 69
- Bürgschaften 79, 84
  
- D**arlehensprogramme 79ff.
- Deckungsbeitragsrechnung 42, 43
- Dienstleistung 16
- Direktwerbung 45
  
- E**igenkapital 71, 81
- Eigenmittel, erforderliche 13, 15, 19, 81ff.
- Einbruchdiebstahlversicherung 77
- Einkommensteuer 59ff.
- Eingliederungszuschüsse 99
- Einstiegs geld 98
- Einzelunternehmung 51, 59, 64
- ERP-Kapital für Gründung 82
- ERP-Regionalförderprogramm 83
- Ertrags- und Rentabilitätsvorschau 17, 18, 24
- Existenzgründerin 91
- Existenzgründerrücklage nach EStG 55
- Existenzgründung, Begriff 8
- Existenzgründungen
  - börse 35, 86
  - darlehen 79ff.
  - programm(e) 79ff.
  - seminare 29, 99
- Exportberatung 101
  
- F**euerversicherung 77
- Finanzierung 12, 78ff.
- Finanzierungsplan 85
- Firmenkauf 34
- Firmenkonzept (siehe Gründungskonzept 12ff.)
- Förderlotse 90
- Franchising 30
- Frau als Existenzgründerin 91
- Freie Berufe, Angehörige 52
- Fremdkapital 50
  
- G**eschäftsidee 11, 15
- Geschäftspartner 15
- Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) 51
- Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) 53
  
- Gesellschaftsvertrag 51ff.
- Gewerbeanmeldung 67
- Gewerbegründstücke 36
- Gewerbesteuer 59, 61
- Gewerbezentren 36, 37
- Gewinn- und Verlustrechnung 70
- Gründerinnenberatung 91
- Gründerzentren 36, 37
- Gründungskonzept 12ff.
- Gründungszuschuss 96
  
- H**aftpflichtversicherung, Betriebs- 76
- Haftung 50ff
- Handel, (Einzel-) 28, 38, 49
- Handelsregister, Eintragung im 48ff.
- Handwerk 25, 47, 67, 74, 87, 94
  - sordnung 94
  - srolle 72, 74, 94
- Hochschul-Ausgründungen 25, 88, 101
  
- I**mmobilienangebote 36
- Innovative Ausgründungen 25
- Inventur 70
- Investition(en) 20
  - splan 18, 81, 85
  - svolumen 79
  
- J**ahresumsatz 69
  
- K**alkulation 42ff.
- Kammer-Beiträge 67
- Kapitalbedarf 19, 20
- Kirchensteuer 59
- Kommanditgesellschaft 51, 53
- Körperschaftsteuer 59
- Kosten
  - fixe 42, 43
  - variable 42, 43
  
- Krankenversicherung
  - für Angestellte 66
  - für Selbstständige 73
- Kundenstamm 40
  
- L**ebenslauf 12, 97
- Liquidität 18
- Liquiditätsplan 18ff., 22
- Lohnsteuer 63
  
- M**arketing 13, 17, 24, 26, 30, 41 46ff.
  - plan 44
- Marktanalyse 40
- Markterschließungskosten 19, 81, 82, 85
- Mehrwertsteuer 62
- Meister-Bafög 89
- Messen 14, 44, 95, 101, 103
- Mittelständische Beteiligungsgesellschaft 88, 93, 102
  
- O**ffene Handelsgesellschaft (OHG) 52
  
- P**artnerschaftsgesellschaft
  - Angehöriger Freier Berufe 52
- Partnerschaftsregister 52
- Persönlichkeit der Unternehmerin bzw. des Unternehmers 10
- Pflegepflichtversicherung 66
- Pleiteursachen 26
- Preis(e)
  - bildung 42
  - tests 41
- Produkt(e) 11, 16, 39
  
- R**echtsform(en) des Unternehmens 49, 95
- Rentenversicherung 65, 67

- für Selbstständige 72ff.
- Risiken
  - der Selbstständigkeit 75, 77
  - der Unternehmensgründung 27, 66
- Risiko-Lebensversicherung 75
- Risikokapital 102, 103
  
- Sachversicherung, betriebliche 77
- Solidaritätsbeitrag 59
- Sozialversicherung 65
- Standort 34, 38
- StartGeld 80
- Starthilfe für Existenzgründungen 92
- Stellungnahme, fachliche 82, 95
- Steuern 58ff.
  
- Technologiezentren 37
  
- Umlaufvermögen 70
- Umsatzsteuer 62
- Unfallversicherung 66
- Unternehmensform 15, 48ff.
- Unternehmens- und Finanzierungskonzept
  - (siehe Gründungskonzept 12ff.)
- Unternehmensnachfolge 35
- Unternehmensplan
  - (siehe Gründungskonzept 12ff.)
- Unternehmerkredit 83
- Unternehmertyp 10
  
- Verlustrücktrag 60
- Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung 77
- Versicherungen 72ff.
- Vorsteuer 62
  
- Waren- und Materiallager 19, 85
- Wasserschaden 75
  
- Werbung 41ff.
- Wettbewerb 11, 14, 16
- Wiedergründung 9
- www (Internet) 103
  
- Zeitplan 13, 17