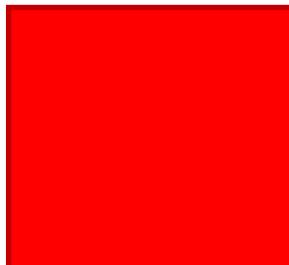
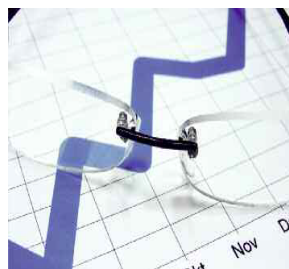


Tipps für Existenzgründer



Industrie- und Handelskammer Erfurt

Postanschrift: Industrie- und Handelskammer Erfurt | Postfach 90 01 55 | 99104 Erfurt
Büroanschrift: Arnstädter Straße 34 | 99096 Erfurt

Tel. 0361 3484-0 | Fax 0361 3485-950 | E-Mail: info@erfurt.ihk.de | Internet: www.erfurt.ihk.de



Herausgeber: Industrie- und Handelskammer Erfurt
Arnstädter Straße 34 | 99096 Erfurt
Tel. 0361 3484-0 | Fax 0361 3485-950

Stand: September 2021

Ansprechpartner: Josefine Kuck
Gründung
Tel. 0361 3484-213 | Fax 0361 3485-975
E-Mail: josefine.kuck@erfurt.ihk.de

Inhalt:

Rahmenbedingungen und Entwicklung selbstständiger Existenzen in Thüringen.....	5
Am Anfang steht die Idee.....	6
Exakte Planung sichert erfolgreiche Unternehmensgründung.....	8
Finanzierung und Förderung gründlich vorbereiten	10
Der Existenzgründer und die Bank	11
Sicher finanzieren und Zahlungsfähigkeit erhalten	13
Steuerung des Unternehmenserfolges und Begrenzung der Risiken.....	14
Gesellschaftsform, Haftung und Buchführung	15
Von der Rechtsform bis zum Finanzamt.....	17
Checkliste Fahrplan zur Existenzgründung.....	19
Checkliste Gliederung Businessplan.....	22
Checkliste Kapitalbedarfsplan für Gründung und Anlaufphase.....	24
Checkliste Umsatz- und Ertragsvorschau	25
Checkliste Liquiditätsplanung.....	26
Checkliste Marketingaktivitäten.....	28
Checkliste Unternehmensübernahme.....	29
Checkliste Franchiseprojekte	30
Checkliste Fehlerquellen.....	32
Checkliste Standortbewertung	35
Checkliste private Ausgaben (Beispielrechnung).....	36
Checkliste Bankgespräch.....	37
Checkliste Gewerbeanmeldung	38
Checkliste Rechtsform	40

Beratungsnetzwerk der Thüringer Industrie- und Handelskammern.....	43
Wichtige Förderinstitutionen.....	45

Rahmenbedingungen und Entwicklung selbstständiger Existenzen in Thüringen

Selbstständigkeit ist eine Lebensperspektive, die aufgrund der damit verbundenen wirtschaftlichen Risiken einer gezielten und intensiven Vorbereitung bedarf.

Das Anliegen besteht darin, ausgehend von den Motiven für eine Existenzgründung, die erforderlichen Bedingungen aufzuzeigen, die Voraussetzungen zu definieren und zugleich die Möglichkeiten darzustellen, die eine durchdachte und solide Vorbereitung bieten.

Schwerpunkte bilden Aspekte, wie:

- Idee und Konzept,
- Markt und Standort,
- rechtliche Rahmenbedingungen,
- Finanzierung des Vorhabens,
- Vorbereitung und Durchführung des Bankengesprächs sowie
- Planung und Kontrolle des Unternehmenserfolges.

Wenn wir zunächst die Motive betrachten und die Frage stellen, warum sich Menschen selbstständig machen, sind im Wesentlichen fünf Hauptgründe zu nennen:

- der Wunsch nach Persönlichkeitsentfaltung,
- die Erwartung überdurchschnittlich hoher Einkommen,
- die Verwirklichung einer eigenständigen und neuartigen Produkt- oder Geschäftsidee,
- der Wunsch nach wirtschaftlicher Unabhängigkeit und
- als Weg aus der Arbeitslosigkeit.

Erfolgreiche Unternehmer haben den Begriff der „Unternehmerpersönlichkeit“ geprägt. Es gibt viele Punkte, die dies inhaltlich untersetzen. Ein ganz wesentlicher ist

die Fähigkeit, wirklich unternehmerisch tätig zu sein oder anders gesagt am Unternehmen arbeiten und nicht im Unternehmen (das tut der Fachmann). Selbstverständlich spielt dabei die Unternehmensgröße eine Rolle, es ändert jedoch überhaupt nichts daran, dass solche weichen Erfolgsfaktoren wie Unternehmerpersönlichkeit, aber auch Marktkenntnis und die Fähigkeit zur Entwicklung von Strategien und Konzepten letztlich den Ausschlag für Erfolg oder Nichterfolg geben.

Bevor man also an die Umsetzung einer Idee geht, sollte jeder ernsthaft prüfen, ob diese Kriterien erfüllbar sind. Dies kann und darf nicht in idealisierter Form erfolgen, sondern Sie sollten sich u. a. folgende Fragen stellen und natürlich ernsthaft zu beantworten versuchen:

- Kenne ich den Markt, in dem ich künftig tätig sein möchte?
- Was soll mein künftiges Unternehmen auszeichnen, und wodurch möchte ich mich von meinen Mitbewerbern abheben?
- Wie und mit welchen Mitteln offeriere ich mein Angebot (Marketing)?
- Wie schaffe ich es, Kundenbindung zu betreiben?
- Bin ich in der Lage, meine Marktposition ständig zu überprüfen und den Kundenbedürfnissen anzupassen?

Viele potenzielle Existenzgründer werden oftmals von Banken oder Beratern mit der Aussage verprellt, „... dass eine Gründung in dieser Branche wenig Aussichten auf Erfolg hat, weil es ja schon zu viele gleich gelagerte Unternehmen gibt“. Bei einem standardisierten und wenig durchdachten Konzept trifft dies sicherlich zu. Das Problem stellt sich ganz anders. Wenn es z. B. nicht darum geht, dass 598. Textilgeschäft am Standort X zu eröffnen, sondern eine

Modeboutique mit einem besonderen Sortiment (für das natürlich die Zielgruppe gegeben sein muss), mit neuen, bisher nicht angebotenen Dienstleistungen etc. Sie sehen an diesem Beispiel, dass ein zentraler Punkt der Existenzgründung ein aussagefähiges Konzept ist.

Die Anlaufphase in einem Unternehmen erfordert hinsichtlich der persönlichen Entnahmen nahezu Abstinenz, wobei ein guter Unternehmer auch gutes Geld verdienen soll.

Als grobe Faustregel gilt dabei folgender Grundsatz: Wenn Sie als Selbstständiger netto über den gleichen Betrag verfügen wollen, müssen Sie brutto ca. 1,5 Mal so viel verdienen wie vorher im Angestelltenverhältnis.

Bescheidenheit ist nicht die einzige Eigenschaft eines erfolgreichen Unternehmers. Fleiß, Ideen, Vertrauen sowie Glück gehören dazu.

Eine Ehrhardt'sche These besagt, dass „...Marktwirtschaft u. a. auf den Versuch, den Irrtum und die risikobehafteten Experimente angewiesen ist“. Den Versuch erfolgreich zu gestalten, den Irrtum weitestgehend auszuschließen und das Risiko zu minimieren, soll Ziel der Darstellungen sein.

Die Industrie- und Handelskammer Erfurt bietet Ihnen folgende Bausteine, um sich, umfassend sowie im Detail auf Ihre Selbstständigkeit vorzubereiten. Dies sind:

- die wöchentliche Orientierungsberatung,
- das Seminar „Unternehmensführung für Existenzgründer,
- die individuelle Gründungsberatung,
- der Existenzgründerpass,
- der monatliche Beratungssprechtag,
- die Nachfolgebörse nexxt-change,

- die Gründerwettbewerbe,
- die Informationen im Internet und

Ihre Berater in der IHK Erfurt und den Regionalen Service-Centern werden Sie dazu sowie über weitere Merkblätter und Flyer zu speziellen Themen informieren.

Am Anfang steht die Idee

Die Fähigkeit, Ideen und Visionen zu entwickeln, ist eine wichtige Voraussetzung für jeden Existenzgründer. Damit es letztlich keine Träumereien werden, ist eine frühzeitige Kontaktaufnahme mit ersten Ansprechpartnern (z. B. Kammer, Verband, Bank oder Sparkasse, Steuerberater, Unternehmensberater) unbedingt zu empfehlen.

Für den zeitlichen und inhaltlichen Ablauf einer Unternehmensgründung kann erfahrungsgemäß eine Spanne von 6 bis 18 Monaten als Rahmen angenommen werden. Die konkrete Dauer wird neben vielen anderen Faktoren vor allem von der Art der selbstständigen Tätigkeit abhängig sein.

Folgende sachliche Strukturierung lässt sich als Orientierungshilfe fixieren:

1. Etappe (1 - 3 Monate)

- Grobplanung, Informationssammlung, Standortprüfung, erste Konzeption

2. Etappe (2 - 4 Monate)

- Feinplanung, Detaillierung, erstes Bankgespräch, Kontaktaufnahme zu Zulieferern, zur Verwaltung, zum Steuerberater
- evtl. Vorverträge – keine Verträge!
- Beantragung von Genehmigungen und Konzessionen
- Klärung der Finanzierung

3. Etappe (1 Monat)

- Kreditanträge und Förderanträge, Mietvertrag, Gesellschaftsvertrag, Bestellungen

4. Etappe (2 - 4 Monate)

- Errichtung des Unternehmens
- Gewerbeanmeldung

Sie sollten jedoch berücksichtigen, dass die Realisierung der Teilschritte oftmals voneinander abhängig ist und Zeitverzögerungen auftreten können. Gerade dann gilt es, den eingangs empfohlenen Kontakt zu suchen.

Schwerfällige Behörden oder finanzierungsunwillige Banken können Ihnen möglicherweise das Leben erschweren. Es zeigt sich jedoch auch, dass Existenzgründer mit lückenhaften Unterlagen oder unausgegorenen Konzepten ihre Idee zu realisieren versuchen und die Schuld für ein Scheitern schon vor der eigentlichen Gründung bei anderen suchen.

Bei einer ersten Grobplanung für Ihr Unternehmen ist zu beachten, dass Sie dauerhaft und nachhaltig:

- die Kosten für den Lebensunterhalt,
- die laufende Reproduktion des Unternehmens,
- die Bildung angemessener Rücklagen

erwirtschaften müssen.

Selbstverständlich gilt es darüber hinaus die Bedienung des Kapitaldienstes (Zins und Tilgung aufgenommener Darlehen) zu berücksichtigen.

Wenn Sie für die Finanzierung Ihres Unternehmens mit Fördermitteln rechnen, lassen sich folgende grundlegende Fördervoraussetzungen definieren:

- das Erreichen einer tragfähigen Vollexistenz (ein Nebengewerbe ist jederzeit möglich, jedoch selten förderfähig),

- der nachhaltige wirtschaftliche Erfolg (siehe vorhergehender Absatz),
- die fachliche und kaufmännische Qualifikation
- fachliche und kaufmännische Qualifikation
- mit dem Vorhaben darf noch nicht begonnen worden sein.

Der gesamte zeitliche und inhaltliche Ablauf der Gründung eines Unternehmens ist auch ein Prozess der Bildung und Weiterbildung. Die Bereitschaft zur Fortbildung durch Fachliteratur, Besuche von Vorträgen und Seminaren sowie zum Erfahrungsaustausch ist zur Erkennung von Entwicklungstrends der Branche und Änderungen der Wettbewerbssituation unbedingt notwendig. Informationsdefizite sind nach Finanzierungsschwierigkeiten die häufigste Ursache für Pleiten. Kammern, Verbände, Kreditinstitute, Rechtsanwälte, Steuerberater und Unternehmensberater sind potenzielle Ansprechpartner für qualifizierte Beratungsleistungen. Teilweise sind diese kostenfrei oder können durch Beratungszuschüsse gefördert werden. Zu Beginn ist zu klären, ob Ihre Pläne unter den gegebenen Bedingungen realisierbar sind. Ein Ergebnis der Beratung kann auch darin bestehen, dass man Ihnen abrät, den Existenzgründungsplan weiter zu verfolgen (natürlich bei plausibler Begründung).

Aus der Fülle von Daten und Informationen in Verbindung mit den eigenen Bedingungen und Zielen ist durch den Existenzgründer ein erstes Konzept zu erarbeiten. Dieses beinhaltet im Prinzip zwei große Komplexe:

1. Angaben zum Unternehmensgegenstand, zu den Unternehmenszielen und -inhalten,

2. Angaben zur Person, Ausbildung, Qualifikation, Kenntnissen und Erfahrungen.

Das Konzept (der Businessplan) ist das zentrale Dokument Ihres Unternehmens und verkörpert den eigenen Fahrplan sowie die Information für Dritte (Banken, Kunden, Lieferanten). Grundsätzlich müssen die folgenden Fragen beantwortet werden:

- Was unterscheidet mein Unternehmen von meinen Mitbewerbern?
- Was ist das Besondere an meinem Unternehmen?

Da es Ihr Fahrplan für die nächsten Jahre ist, müssen Sie sich auch damit eindeutig identifizieren, d. h. Sie müssen es letztlich selbst erstellen. Banken, aber auch Kunden und Lieferanten werden sehr schnell merken, wenn Sie nicht „im Stoff stehen“. Ein Konzept wird in der Regel in Form einer umfassenden Gesamtdarstellung sowie als Kurzprofil bzw. Exposé erarbeitet (jeweils für die konkrete Zielgruppe). Damit ist zugleich die inhaltliche Grundlage für Firmen- und Produktprospekte und für Präsentationszwecke geschaffen.

Neben der textlichen Darstellung des Konzeptes benötigen Sie:

- einen Kapitalbedarfsplan
- einen Finanzierungsplan,
- eine Umsatz- und Ertragsvorschau (auch Rentabilitätsvorschau genannt),
- eine Liquiditätsvorschau sowie
- einen detaillierten fachlichen Lebenslauf

Zum Aufbau und Inhalt sollten Sie sich umfassend beraten lassen. Die Kammer

hält hierzu auch entsprechende Empfehlungen und Formulare bereit. So bildet z.B. die Umsatz- und Ertragsvorschau den entscheidenden Indikator hinsichtlich der Tragfähigkeit des Vorhabens.

Ausgehend vom Umsatz über den Wareneinsatz und die Kosten rechnen Sie bis zum Gewinn und müssen spätestens an diesem Punkt eindeutig klären, ob sich das Unternehmen lohnt. Jegliche Form der Selbsttäuschung durch „Schönrechnen“ führt früher oder später in den Ruin.

Für die gesamte Phase der Vorbereitung auf Ihre selbstständige Tätigkeit steht Ihnen der „Existenzgründerpass“ zur Verfügung.

Die Förderquote liegt zwischen 75 und 100 % (je nach Dauer evtl. Arbeitslosigkeit). Den Antrag und alle erforderlichen Informationen finden Sie auf den Seiten der GFAW (www.gfaw-thueringen.de). Darüber hinaus beraten Sie die verantwortlichen Mitarbeiter der IHK.

Exakte Planung sichert erfolgreiche Unternehmensgründung

Die richtige Einschätzung des Umsatzes sowie des Ertrages ist sicherlich einer der schwierigsten Abschnitte in der Gründung Ihres Unternehmens. Sie benötigen verlässliche Planungswerte. Die maximale Umsatzgröße wird auf der Grundlage von Marktpotenzial, Konkurrenz- und Standortanalysen bestimmt.

Bei der Ermittlung der Daten können Sie die Kammern und Verbände unterstützen. Ein wertvolles Material stellen darüber hinaus Branchenvergleiche dar, die z. B. für den Groß- und Einzelhandel, die Gastronomie und das Transportgewerbe vorliegen. Hier können Sie relevante Daten in Bezug auf Umsatz, Rohertrag, Gewinn und vor allem Kosten- und Erlösrelationen der jeweiligen Branchen entnehmen. Doch Vorsicht – es handelt sich letztlich immer um Durchschnittswerte, die einer standort-

und objektbezogenen Bewertung bedürfen. Die genannten Branchen- oder Betriebsvergleiche sind natürlich auch bei den Banken und Sparkassen bekannt.

Wenn nun z. B. ein Existenzgründer im Schuheinzelhandel in seiner Ertragsvorschau 5.000 € Umsatz je m² Verkaufsfläche zugrunde legt, dann hat er zumindest Erklärungsbedarf. Der Betriebsvergleich in dieser Branche weist hier einen Wert von ca. 2.900 € aus, er würde also nahezu doppelt so hoch liegen. Selbstverständlich ist so etwas nicht unmöglich, aber dann müssen zweifellos alle Faktoren (Markt, Standort, Sortiment, Preisgestaltung usw.) dafür die Bedingungen liefern.

Darüber hinaus sollten Sie als Existenzgründer von vornherein das Gebot kaufmännischer Vorsicht anwenden. Es ist immer ratsam, über Reserven zu verfügen.

Betrachten wir nun den Finanzierungsplan (wird im Abschnitt Finanzierung und Förderung weiter vertieft). Der Finanzierungsplan hat im Wesentlichen zwei Seiten:

- die Mittelverwendung und
- die Mittelherkunft.

Hier soll es zunächst um die Verwendung gehen. Praktisch bedeutet das für Sie nichts anderes, als dass Sie eine Aufstellung anfertigen, die alles beinhaltet, was zu finanzieren ist.

Steht nun das Konzept in seiner ersten Fassung, die Umsatz- und Ertragsvorschau und der erste Teil der Finanzierungsplanung, ist in jedem Fall eine Konsultation bei Ihrem Berater zu empfehlen.

Lassen Sie zunächst die Unterlagen durch einen sachkundigen Außenstehenden beurteilen und nehmen Sie kritische Hinweise positiv auf. Darüber hinaus ist eine ganze Reihe von Faktoren zu beachten, die Ihre künftige Tätigkeit mittelbar oder unmittelbar berühren. Ohne zu übertreiben kann man sagen, dass Sie es zukünftig mit 100

bis 150 relevanten Gesetzen zu tun haben werden. Die müssen Sie nicht alle kennen – wer kann das schon von sich behaupten – allerdings wird Ihnen niemand die Aussage abnehmen, dass Sie z. B. als Einzelhändler noch nichts von der Gewerbeordnung gehört haben oder als zukünftiger Gastronom die Eckpunkte des Gaststättengesetzes nicht kennen. In Bezug auf Ihre spätere Tätigkeit müssen Sie zwei Grundformen gewerblicher Tätigkeit beachten:

- das anzeigepflichtige Gewerbe und
- das erlaubnispflichtige Gewerbe.

Zu letzterem gehören zum Beispiel:

- das Makler- und Bauträgergewerbe,
- das Versteigern von beweglichen und unbeweglichen Sachen,
- der Handel mit Waffen und Munition,
- das Verkehrsgewerbe und
- das Vermittlergewerbe.

Bei Ihrem Berater der IHK Erfurt erhalten Sie eine Gesamtübersicht.

Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl von Nebenbestimmungen, die Sach- und Fachkunde erfordern (z. B. Handel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln, Verkauf von Substanzen, die der Chemikalienverbotverordnung unterliegen).

Gründerplattform – kostenfreie digitale Plattform

Die Gründerplattform ist eine kostenfreie digitale Plattform, initiiert vom Bundeswirtschaftsministerium und der KfW.

Gründungswillige finden interaktive Tools, mit denen ihnen die Erarbeitung der Idee, des Geschäftsmodells und des Businessplans durchgehend möglich ist sowie die Suche nach passender Förderung und Finanzierung erleichtert wird.

Finanzierung und Förderung gründlich vorbereiten

Geht man davon aus, dass Sie Ihr Konzept durchdacht, die Ertragskraft des künftigen Unternehmens geprüft und sachkundige Außenstehende dies bestätigt haben, dann muss die Finanzierung des Vorhabens geklärt werden. Auch und gerade an dieser Stelle ist eine kompetente Beratung ganz wichtig. Das Optimum ist ein Finanzierungsmix aus eigenen Mitteln, öffentlichen Finanzierungsprogrammen (einschließlich Zuschüsse) und Bankdarlehen.

In einem ersten Schritt gilt es zu prüfen, in welchem Umfang Eigenkapital zur Verfügung steht. Darunter versteht man im banküblichen Sinne:

- flüssige Mittel (Bargeld, Sparguthaben, Verwandtendarlehen),
- Einbringung von Sachwerten,
- Erfindungen und immaterielles Vermögen sowie
- Eigenleistungen.

Sie sehen hieraus, dass es nicht nur um Bargeld geht, wobei die letzten drei Punkte sachgerecht und realitätsbezogen zu bewerten sind. Ein Unternehmen ist umso gesünder, je höher sein Eigenkapital ist. Andererseits ist aus taktischer Sicht immer die Überlegung angebracht, ob unbedingt der letzte Euro in die Gründung gesteckt werden muss oder ob nicht eine maßvolle Reservebildung sinnvoll wäre. Dieser Punkt muss natürlich mit der finanzierenden Bank geklärt sein.

Der zweite Schritt umfasst vor allem die Prüfung des Einsatzes von Förderprogrammen, die neben günstigen Zinsen vor allem langfristige Finanzierungen ermöglichen. Hier sind viele Varianten und Kombinationen möglich. Voraussetzungen für die Gewährung öffentlicher Förderprogramme sind:

- der Nachweis der Tragfähigkeit des Vorhabens,
- die fachliche und persönliche Eignung sowie
- eine angemessene Berufserfahrung.

Welche Unternehmenszweige im Einzelnen förderfähig sind, kann dem jeweiligen Programm entnommen werden.

Als spezielle Förderinstitute stehen Ihnen hierbei die KfW sowie die Thüringer Aufbaubank zur Verfügung.

Unter dem Aspekt, dass alle Anträge über eine Hausbank gestellt werden müssen, halten die genannten Förderbanken maßgeschneiderte Programme bereit, zu denen Sie diese Institute selbst sowie Ihre IHK selbstverständlich umfassend beraten.

Nutzen Sie neben der Vielzahl von Informationsmöglichkeiten im Internet u. a. vor allem unsere monatlich stattfindenden Beratungssprechtage in Erfurt (jeweils am 3. Mittwoch des Monats), um sich sowohl über alle Möglichkeiten der Förderung zu informieren, als auch Ihr konkretes Vorhaben mit kompetenten Partnern zu besprechen.

Für Investitionen im produzierenden Bereich, Teilen des Handwerkes und ausgewählten Dienstleistungen sind ggf. Zuschüsse möglich.

Bedingung ist hierbei die Durchfinanzierungsbestätigung der Hausbank, d. h. die Gesamtmaßnahme einschließlich der eventuell notwendigen Zwischenfinanzierung muss geklärt sein. Die Antragstellung selbst erfolgt durch den Investor bei der jeweiligen Förderbank.

Es gibt viele Möglichkeiten, ein Unternehmen zu finanzieren. Das maßgeschneiderte Konzept ist von einer Vielzahl von Faktoren abhängig, die im Einzelfall besprochen und geprüft werden müssen. „Ferndiagnosen“ und „Patentrezepte“ sind un-

seriös. Neben der unternehmensbezogenen Finanzierung und Förderung einer Existenzgründung ist auch die persönliche Förderung von Bedeutung. Bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sind grundsätzlich folgende Programme möglich:

- ∞ für Empfänger von ALG I der Gründungszuschuss,
- ∞ für Empfänger von ALG II das Einstiegsgeld, die Förderung nach §16c SGB II.

Der Gründungszuschuss kann bei bestehender Arbeitslosigkeit beantragt werden, wenn der Gründer noch mindestens 150 Kalendertage Restanspruch auf Arbeitslosengeld I hat. Diese Förderung ist generell eine Ermessensleistung. Die Förderung erfolgt bei diesem Programm als 2-Phasen-Modell. In der ersten Phase werden für sechs Monate das bisherige Arbeitslosengeld sowie eine Pauschale von 300 € monatlich gezahlt. In der zweiten Phase entscheidet die Agentur für Arbeit nach Prüfung der Tragfähigkeit über eine weitere Pauschalförderung in Höhe von 300 € für einen Zeitraum bis zu neun Monaten. Mit der Beantragung des Gründungszuschusses ist die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle zu erbringen. Über die erforderlichen Modalitäten informiert Sie Ihre IHK Erfurt.

Das Einstiegsgeld, nach § 16b SGB II, kann Empfängern von ALG II bei Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit gezahlt werden. Umfang und Dauer liegen im Ermessen der Betreuer der Arbeitsverwaltung unter Beachtung der Bedürftigkeit. Eine erste Förderphase beträgt i.d.R. 12 Monate, wobei die Gründer in dieser Zeit über ihr Jobcenter/Grundsicherungsamt sozialversichert bleiben. Eine Anschlussförderung ist prinzipiell möglich, liegt jedoch gleichfalls im Ermessen der Berater.

Über den § 16c des SGB II besteht die Möglichkeit, ein Darlehen / einen Zuschuss (i. d. R. bis 5.000,- Euro) zu beantragen. Auch hierfür sind ein Konzept und ein Investitionsplan erforderlich.

Für alle weitergehenden Informationen hält die IHK Erfurt Informationsmaterial bereit. Darüber hinaus beraten wir Sie gern persönlich.

Der Existenzgründer und die Bank

Viele Existenzgründer stellen im Beratungsgespräch die Frage, welche Bank empfohlen werden kann.

Ganz davon abgesehen, dass es aus der Sicht einer Industrie- und Handelskammer unseriös wäre, eine solche Empfehlung auszusprechen, kann man eigentlich die Frage so nicht stellen.

Egal um welche Bank es sich handelt, Sie sollten es sich zum Grundsatz machen, die Kompetenz des Beraters bzw. des Verhandlungspartners zu prüfen. Im Endeffekt geht es um ein Geschäft zwischen zwei Partnern und nicht um eine Bittstellung. Zunächst steht natürlich zweifelsfrei fest, dass die Banken in dieser wirtschaftlich komplizierten Zeit vorsichtiger agieren. Ihre beste Chance als kleiner oder mittelständischer Unternehmer besteht in einem offenen Dialog, d. h., Sie müssen die Bank durch Informationen überzeugen. Sollten Sie das Gefühl haben, dass man Ihnen gar nicht richtig zuhört, dann ist ein Gespräch mit einer anderen Bank dringend angeraten.

Selbstverständlich sollten Sie die erforderliche Flexibilität besitzen, Hinweise und Erfahrungen Ihres Bankers anzunehmen, nur müssen diese sachbezogen sein. Berücksichtigen Sie immer, dass hier ein Vertragsverhältnis entsteht, das Sie gegebenenfalls für den Rest Ihres Lebens bindet. Im Prinzip gelten folgende Regeln:

- Präsentieren Sie sich Ihrer Bank stets als verlässlicher Partner. Halten Sie Termine und Versprechen ein.
- Versorgen Sie die Bank mit allen erforderlichen Daten.
- Setzen Sie Ihre Bank nicht unter Zeitdruck, aber verlangen Sie auch die kontinuierliche Abarbeitung Ihres Anliegens.
- Dokumentieren Sie bei den Bankgesprächen Ihre Kompetenz in fachlicher und kaufmännischer Hinsicht sowie Ihre Managementqualitäten.
- Reden Sie mit Ihrer Bank immer zuerst über Ihr Konzept und dann über die Konditionen einer Finanzierung.
- Halten Sie zu mehreren Banken guten Kontakt und machen Sie daraus kein Geheimnis.
- Präsentieren Sie Ihre Unterlagen „bearbeiterfreundlich“.
- Besprechen Sie nicht nur die große Zukunft, sondern beteiligen Sie Ihre Bank auch an den Problemen Ihres Unternehmensalltags.

Diese Hinweise sollten nicht belehrend wirken, sondern Erfahrungen vermitteln, die aus einer Vielzahl von Beratungen mit Existenzgründern und Banken resultieren. Neben diesem eigenen „Verhaltenscodex“ müssen Sie auch wissen, welche Punkte die Banken im Rahmen der Bonitätsprüfung abchecken. Dies sind vor allem:

- die Gesellschaftsform des Unternehmens und die persönliche Haftung des Antragstellers,
- die Entwicklungstendenzen, die konjunkturelle Lage und die Risiken der Branche,
- der Kreditbetrag und die Laufzeit, vor allem unter Berücksichtigung

- der Bedienbarkeit des Kapitaldienstes,
- der Kreditzweck,
- die Sicherheiten,
- die zukünftige Ertragsentwicklung unter Berücksichtigung von aktuellen Branchendaten sowie
- die Risikoverteilung, vor allem in Bezug auf die Höhe der Eigenmittel sowie der Höhe und Struktur der Fremdmittel.

Abschließend noch ein Wort zum Bankgespräch selbst. Es spricht überhaupt nichts dagegen, wenn Sie dabei einen kompetenten Partner hinzuziehen. Wenn Sie jedoch mit einer Delegation auftreten und dann der Einzige sind, der nichts oder nicht viel sagt, tendieren Ihre Chancen gegen Null. Sie müssen die Bank überzeugen und zwar von sich selbst und von Ihrem Konzept. Eine Bank geht im Zweifelsfall immer von der These aus, dass das Entscheidende in einem Unternehmen die handelnde Person ist. Bei Ablehnung fragen Sie stets nach den Gründen. Selbst hieraus können Sie noch lernen. Sie sollten keine Scheu haben, Ihren Antrag erneut bei einem anderen Kreditinstitut zu stellen.

Ein für die Banken wichtiges Entscheidungskriterium werden die Sicherheiten sein, da der Blankokredit eher die Ausnahme bildet. Im Grundsatz unterscheidet man zwischen Personalsicherheiten und Sachsicherheiten. Hinter dem Begriff „Personalsicherheiten“ stehen vor allem die Bürgschaft und die Garantie. Sachsicherheiten sind:

- die Forderungsabtretung,
- die Sicherungsübereignung,
- die beweglichen Pfandrechte,
- die Hypothek und
- die Grundschuld.

Zunächst gilt der Grundsatz, dass die Höhe der zu stellenden Sicherheiten u. a. auch Ergebnis des Verhandlungsgeschicks sowie der Plausibilität Ihres Konzeptes ist. Das größte Problem dürfte in der Praxis wohl darin liegen, dass der Wert, den die Bank Ihren Kreditsicherheiten beimisst, in der Regel erheblich niedriger liegt als der aktuelle Marktwert des Sicherungsgutes.

In der Praxis taucht immer wieder die Frage auf: Lassen sich bankübliche Sicherheiten durch andere Instrumentarien ersetzen? Die Antwort lautet: Im Prinzip ja und zwar durch eine Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank Thüringen.

Sicher finanzieren und Zahlungsfähigkeit erhalten

Im Freistaat Thüringen gibt es ein dreistufiges Bürgschaftsmodell, d. h. für Bürgschaften

- bis zu einem Bürgschaftsvolumen von 1,25 Mio. € ist die Bürgschaftsbank Thüringen (BBT),
- zwischen 1,25 und 3,0 Mio. € die Thüringer Aufbaubank und
- über 3,0 Mio. € die Landesregierung

zuständig.

Da in der Phase der Gründung äußerst selten letztgenannte Werte eine Rolle spielen, soll die Bürgschaftsbank (in manchen Ländern auch Kreditgarantiegemeinschaften) im Mittelpunkt stehen. Vereinfacht gesagt hat diese die Aufgabe, fehlende bankübliche Sicherheiten bei kleinen und mittleren Unternehmen durch eine Ausfallbürgschaft zu ersetzen, die bis zu einer Höhe von 80 Prozent (Bürgschaftsobligo) übernommen werden kann.

Auch hier gilt das Hausbankprinzip, d. h. Ihre finanzierende Bank muss den Antrag stellen. Nicht selten geschieht das erst auf

Drängen des Unternehmers. Die Entscheidung wird in der Regel in den Bürgschaftsausschüssen getroffen, die jeweils paritätisch mit Vertretern der Banken sowie der Kammern und Verbände besetzt sind. Bei Bestätigung der Bürgschaftsübernahme bedeutet das zum Beispiel:

- Kreditvolumen
= 100 T€
- Bürgschaft in Höhe von 80 Prozent
= 80 T€
- verbleibendes Hausbankrisiko
= 20 T€.

Bis zu einem Kreditbetrag von 250 T€ kann die Bürgschaft über das Programm „BBT-Basis“ auch direkt bei der Bürgschaftsbank beantragt werden. Die Hausbank muss erst nach Zusage durch die BBT involviert werden, was den Antragsweg erheblich verkürzen und Ihre Position nicht unwesentlich stärken kann.

Zu einer betriebsgerechten Finanzierung gehört unbedingt die ausreichende Absicherung des Betriebsmittelbereiches zur Gewährleistung Ihrer Zahlungsfähigkeit. Als Grundprinzip sollte man davon ausgehen, dass in Abhängigkeit von Höhe und Struktur zumindest ein Teil mittelfristig finanziert wird. Die KfW und die Thüringer Aufbaubank halten hier geeignete Programme bereit. Diese haben in der Regel fünfjährige Laufzeiten bei günstigen Zinssätzen und liegen damit deutlich unter den banküblichen Kontokorrentzinsen. Damit wird natürlich nicht vollständig die Kontokorrentlinie ersetzt. Sie sollte sich in der Höhe und Inanspruchnahme darauf beschränken, Zahlungsspitzen im Unternehmen abzufangen und entsprechende Spielräume zur Sicherung der Zahlungsfähigkeit einzubauen. Klären Sie bereits mit der „Grundfinanzierung“ Ihren Verfügungsrahmen im Kontokorrentbereich und nicht erst

dann, wenn sich die Lieferantenrechnungen stapeln. Fehlende Liquidität ist letztlich eines der häufigsten Krankheitssymptome gerade kleiner und mittlerer Unternehmen.

Dazu noch einige Bemerkungen: Liquidität bedeutet nichts anderes als „flüssig und zahlungsfähig“ zu sein. Der Grad der Liquidität sagt aus, ob beispielsweise Ihre Zahlungsmittel ausreichen, um die kurzfristigen Verbindlichkeiten zu decken (Barliquidität) oder ob Sie dazu den Eingang Ihrer kurzfristigen Forderungen (Liquidität auf kurze Sicht) oder darüber hinaus weitere Umsätze (Liquidität auf mittlere Sicht) benötigen. Liquidität ist planbar, als Zeiträume hierfür kommen Jahr, Quartal, Monat in Abhängigkeit vom konkreten Unternehmen in Betracht. Sie tun im Prinzip nichts anderes, als für den jeweiligen Zeitraum die Einnahmen mit den Ausgaben zu vergleichen. Im Ergebnis steht fehlende Liquidität oder ein Liquiditätsüberhang und zwar jeweils stichtagsbezogen. Es nützt Ihnen überhaupt nichts, im Jahresdurchschnitt liquide zu sein, wenn Sie zu einem Zeitpunkt, wo beispielsweise eine Saisonbevorratung ansteht, nahezu zahlungsunfähig sind. Dies ist ein ganz wichtiger Punkt, den Sie rechtzeitig mit Ihrer Bank besprechen und klären müssen, nicht erst dann, wenn die Lieferanten mahnen.

Die tägliche Praxis zeigt leider etwas anderes und es ist unsolid, ausschließlich den Banken den „schwarzen Peter“ zuschieben zu wollen.

Steuerung des Unternehmenserfolges und Begrenzung der Risiken

Neben der laufenden Liquiditätsüberwachung ist die Kontrolle der Ertragskraft des Unternehmens von zentraler Bedeutung. Es gibt eine Vielzahl von Möglichkeiten und Methoden, diesem Erfordernis gerecht zu werden. Alle hier darzustellen, ist nicht möglich und auch nicht erforderlich. Nicht ausreichend für eine sachgerechte Bewertung des Unternehmens ist die Ermittlung des Betriebsergebnisses oder Gewinns. Diese Kennziffer birgt ganz einfach zu viele Unsicherheiten und Gestaltungsmöglichkeiten. Aus diesem Grund ist dringend zu empfehlen, zumindest für sich selbst, immer bis zum Cashflow zu rechnen. Das klingt kompliziert, ist es aber ganz und gar nicht. Der Cashflow ist nichts anderes als der sichtbare Ausdruck der Selbstfinanzierungskraft Ihres Unternehmens. Er stellt den Zusammenhang zwischen Gewinn, Abschreibung, Wertberichtigung und Privatentnahmen her.

Vereinfachte Formel Cashflow:

Steuerlicher Gewinn
+ Abschreibung auf Anlagevermögen
+ Zuführung zu Rückstellungen bzw. Rücklagen
./. Auflösung von Rückstellungen bzw. Rücklagen
= BRUTTO – Cashflow
./. Privatentnahmen (Einzelunternehmen)
./. private Steuern (Einzelunternehmen)
= NETTO – Cashflow

Aus dem Netto-Cashflow können beispielsweise direkt Investitionen finanziert und Kredite getilgt werden. Auch für die Banken ist diese Kennziffer von zentraler Bedeutung. Als Faustformel können Sie davon ausgehen, dass Ihr mögliches Kreditvolumen (je nach Branche und Unter-

nehmen) das 10 bis 15-fache des Cashflows als Obergrenze umfasst.

Die hier dargestellten Möglichkeiten einer Existenzgründungsfinanzierung verkörpern Grundmodelle, die im Einzelnen variierbar und ergänzbar sind.

Auch kann es durchaus lukrativ sein, wenn z. B. ein Gastronom seine Existenzgründung mit einem so genannten „Brauerdarlehen“ finanziert. Allerdings ist dann zu akzeptieren, dass man auch an die Erzeugnisse dieser Brauerei gebunden ist. Äußerst skeptisch sind dagegen die vermeintlich lukrativen Angebote von windigen Finanzierungsgesellschaften zu werten. Als Laie ist es oftmals schwierig, zwischen seriösen und unseriösen Gesellschaften zu unterscheiden, so dass Sie sich in jedem Fall beraten lassen sollten – und zwar vor Vertragsabschluss.

Egal wie Sie letzten Endes finanzieren – die Absicherung der Risiken gehört immer dazu. Keine Bank wird Ihr Unternehmen finanzieren, wenn neben den bereits besprochenen Sicherheiten keine Absicherung der Risiken gegeben ist. Dabei geht es um die Versicherung:

- Ihrer Person,
- Ihres Einkommens,
- Ihres Vermögens,
- Ihres Besitzes.

Eine bestimmte Kreditsumme wird immer den Abschluss einer Risikolebensversicherung beinhalten, aber eben nicht unbedingt einer Kapitallebensversicherung, die Sie gegebenenfalls teuer zu stehen kommt. Selbstverständlich muss sich der Unternehmer auch hier absichern, aber es wäre in höchstem Maße unseriös, die Gewährung von Darlehen von überdimensionierten Lebensversicherungen abhängig zu machen. Auswahlkriterien für die Absicherung der unternehmerischen und persönlichen Risiken sollten für Sie u. a. sein:

- die Schadenswahrscheinlichkeit,
- die Schadensursachen,
- die persönliche Erfahrung,
- die Prämienhöhe und
- die mögliche Schadenshöhe.

In jedem Fall ist kompetente Beratung durch einen Versicherungsmakler oder -vertreter notwendig. Die genannten Kriterien sind durch einen Existenzgründer im Einzelnen nur schwer zu beurteilen. Würden Sie sich z. B. nur an der Schadenswahrscheinlichkeit orientieren, so könnten Sie davon ausgehen, dass ein Gebäude statistisch gesehen nur alle 1.000 Jahre abbrennt. Fazit: Eine Feuerversicherung ist nicht nötig. Tatsächlich ist diese Form der Versicherung für jeden Gebäudeeigentümer Pflicht. Die oben genannte statistische Aussage ist lediglich Maßstab für die Prämienhöhe. Auch der Preis kann kein alleiniges Kriterium sein. Für Sie als Unternehmer ist es mindestens genauso wichtig, vor Ort einen kompetenten Ansprechpartner zu haben, der Schäden zügig regulieren kann und darüber hinaus als „Ratgeber“ fungiert.

Gesellschaftsform, Haftung und Buchführung

Ausgangspunkt bei der Suche nach der „richtigen“ Rechtsform eines zu gründenden Unternehmens ist oftmals ausschließlich das Streben nach Begrenzung der persönlichen Haftung. Was liegt näher, als auf die „Zauberformel – GmbH“ (Gesellschaft mit beschränkter Haftung) oder seit einigen Jahren auf die Unternehmergeinschaft (haftungsbeschränkt) zurückzugreifen. Sicher ist es formell richtig, dass sich die Haftung hier auf das Gesellschaftsvermögen beschränkt, es stimmt auch, dass Sie sich als geschäftsführender Gesellschafter ein Gehalt zahlen können, dass Sie Pensionsrückstellungen bilden können

u. v. m. Spätestens dann, wenn Sie Kredite aufnehmen, wird die Bank Ihre persönliche Haftung sowie die Stellung geeigneter Sicherheiten fordern – und das mit Recht. Damit ist faktisch die Haftungsbeschränkung im persönlichen Bereich nicht mehr gegeben und auf andere Bereiche (z. B. Zahlungsverkehr) begrenzt.

Mit diesen Bemerkungen sollen nicht die Vorteile der GmbH negiert, sondern es muss davor gewarnt werden, sie als „Allheilmittel“ zu sehen. Sie ist darüber hinaus, wie leider oftmals praktiziert, schon gar kein „Selbstbedienungsladen“. Alles was dem persönlichen Bereich zufließt, muss zuvor im Unternehmen verdient werden. Da sich aus ganz praktikablen Gründen die überwiegende Mehrzahl der Unternehmen als „Einzelunternehmen“ gründen, soll nachfolgend schwerpunktmäßig darauf eingegangen werden. Hier liegt zunächst Initiative, Risiko und Kapital in einer Hand.

Als Einzelunternehmer führen Sie Ihr Unternehmen mit Ihrem Familiennamen und mindestens einem ausgeschriebenen Vornamen. Andere Bezeichnungen dürfen Sie nur als eingetragener Kaufmann, bei gleichzeitiger Registrierung im Handelsregister, verwenden. Bei einer Eintragung auf freiwilliger Basis sollten Sie sich zu den damit verbundenen Rechten und Pflichten von Ihrer IHK beraten lassen.

In den meisten Fällen wird der Existenzgründer zunächst Kleingewerbetreibender sein. Das ist nichts Minderwertiges, sondern umfasst u. a. die Möglichkeit, nach vereinfachten Regeln die Buchführung zu gestalten. Sie müssen nicht bilanzieren und ermitteln den Gewinn durch Gegenüberstellung von Einnahmen und Ausgaben (Einnahmeüberschussrechnung). Gleichermaßen sind Sie verpflichtet, ein Kassenbuch zu führen und den Warenein-

gang und -ausgang aufzuzeichnen. In welcher Detailliertheit Sie beispielsweise Ihre Kosten erfassen, bleibt Ihnen überlassen.

Wesentliches Entscheidungskriterium muss die Überlegung sein, welche Informationen Sie für die Kostenrechnung, Kalkulation, Planung und Statistik benötigen. Mit Ihrem Steuerberater sollten Sie von Anfang an den Umfang der zu erledigenden Arbeiten klären. Bedenken Sie, dass letztlich alles seinen Preis hat und die steuerliche Beratung im Vordergrund stehen sollte.

Darüber hinaus sollten Sie möglichst nicht zu den Unternehmen gehören, die die Belege des laufenden Monats im „Schuhkarton“ sammeln und diesen am 1. des Folgemonats dem Steuerberater übergeben. Kehren wir noch einmal zurück zum Begriff des Einzelunternehmers: Wichtig ist der Hinweis, dass hier eine Trennung des Unternehmens- und Privatvermögens nur für steuerliche Zwecke möglich ist – ansonsten bildet es eine Einheit. Sie haften also mit allem, was Sie besitzen. Das klingt zunächst furchterregend, trifft aber nur im „Verwertungsfall“ zu.

Eine mögliche Form der Risikominimierung im persönlichen Bereich liegt in der Überlegung, eine Gesellschaft zu gründen und das Vorhaben mit einem oder mehreren Partnern umzusetzen. Bevor Sie diesen Schritt gehen, berücksichtigen Sie folgende Erfahrungen:

- ein guter Freund muss nicht unbedingt ein guter Geschäftspartner sein,
- völlige Gleichberechtigung im Unternehmen kann Entscheidungen verzögern oder sogar unmöglich machen,
- jedes Unternehmen braucht einen Kopf,

- die Ertragskraft des Unternehmens muss ausreichen, um zwei oder mehrere Köpfe zu „ernähren“,
- eine eventuelle Trennung ist nervenaufreibend und gegebenenfalls teuer.

Von der Rechtsform bis zum Finanzamt

Neben dem Einzelunternehmen kann Folgendes in Frage kommen:

- Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR),
- offene Handelsgesellschaft (OHG),
- Kommanditgesellschaft (KG),
- Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)
- Unternehmergesellschaft (UG).

Während es sich bei der OHG und KG um Personengesellschaften handelt, ist die GmbH eine Kapitalgesellschaft. Die GmbH & Co. KG ist eine Sonderform der KG, die die Vorteile der Personengesellschaft mit denen der Kapitalgesellschaft verbindet. Auf weitere Formen wie die Aktiengesellschaft oder die Partnerschaftsgesellschaft wird hier nur hingewiesen. Weitere Details finden Sie in unserer Broschüre „Rechtsformen im Vergleich“.

Nachfolgend eine kurze Charakterisierung der einzelnen Rechtsformen.

Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)

Sie ist die loseste Form. Ihre Gründung ist nicht formgebunden und muss nicht schriftlich erfolgen (sollte aber in Ihrem eigenen Interesse trotzdem klar geregelt sein). Nach außen wird jeder Gesellschafter (mindestens zwei) wie ein Einzelunternehmer behandelt und haftet auch entsprechend. Die Gesellschaft tritt unter dem Namen der Gesellschafter auf, sie führt keine Firma.

Offene Handelsgesellschaft (OHG)

Bei Notwendigkeit der kaufmännischen Einrichtung entsteht mit Eintragung in das Handelsregister die OHG. Eine Eintragung ist jedoch auch auf freiwilliger Basis für Zusammenschlüsse von Kleingewerbetreibenden möglich. Die Gesellschafter (mindestens zwei) haften persönlich und unbeschränkt.

Kommanditgesellschaft (KG)

Sie bietet dem gegenüber eine gewisse Haftungsbeschränkung, denn hier wird zwischen dem Komplementär (Vollhafter) und dem (oder den) Kommanditist(en) unterschieden. Letztere haften nur mit Ihren Einlagen.

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), sowie Unternehmergesellschaft

Die GmbH kann auch durch einen Gesellschafter (Ein-Personen-GmbH) gegründet werden.

Die Rechtsfähigkeit aller eintragungspflichtigen Gesellschaften entsteht immer erst mit der Eintragung ins Handelsregister. Für alle davor abgewickelten Geschäfte haften die Gesellschafter wie Einzelunternehmer. Als Sonderform der GmbH besteht die Möglichkeit der Gründung einer Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt). Hier besteht ein vereinfachtes Gründungsverfahren und das einzuzahlende Kapital ist auf mindestens einen Euro festgesetzt. Bis zur endgültigen Auffüllung des Stammkapitals auf 25 T€ ist die Gesellschaft verpflichtet, jährlich mindestens 25 Prozent des erwirtschafteten Gewinns einzusetzen.

Bei der Führung des Handelsregisters wirkt die Industrie- und Handelskammer

mit. Lassen Sie sich in jedem Fall beraten. Man kann Ihnen u. a. sagen, wie sich Ihre Firma nennen darf und wie nicht. Die Vorschriften auf diesem Gebiet sind streng und Sie sparen Zeit und Geld, wenn Sie uns rechtzeitig konsultieren.

Darüber hinaus bietet die IHK zur Vermeidung von wettbewerbsrechtlichen Streitigkeiten deutschlandweite Firmen- und Markenrecherchen entgeltlich an.

Wenn letztlich alle Fragen geklärt sind (Rechtsform, Standort, Finanzierung u. v. m.), sollten Sie beim Start in die Selbstständigkeit noch weitere Punkte beachten. So müssen Sie u. a. nach vollzogener Gewerbeanmeldung Ihre Steuernummer vom Finanzamt abfordern, gegebenenfalls Lohnkonten für Arbeitnehmer einrichten und Voraussetzungen für die organisatorische Abwicklung der Mehrwertsteuer im Unternehmen klären. Lohn, Umsatzsteuer, Einkommensteuer und Gewerbesteuer sind monatlich bzw. vierteljährlich (in Abhängigkeit von verschiedenen Faktoren) abzurechnen. Mindestens am Jahresende ist ein Abschluss zu erstellen (Bilanz oder Einnahme-/ Überschussrechnung).

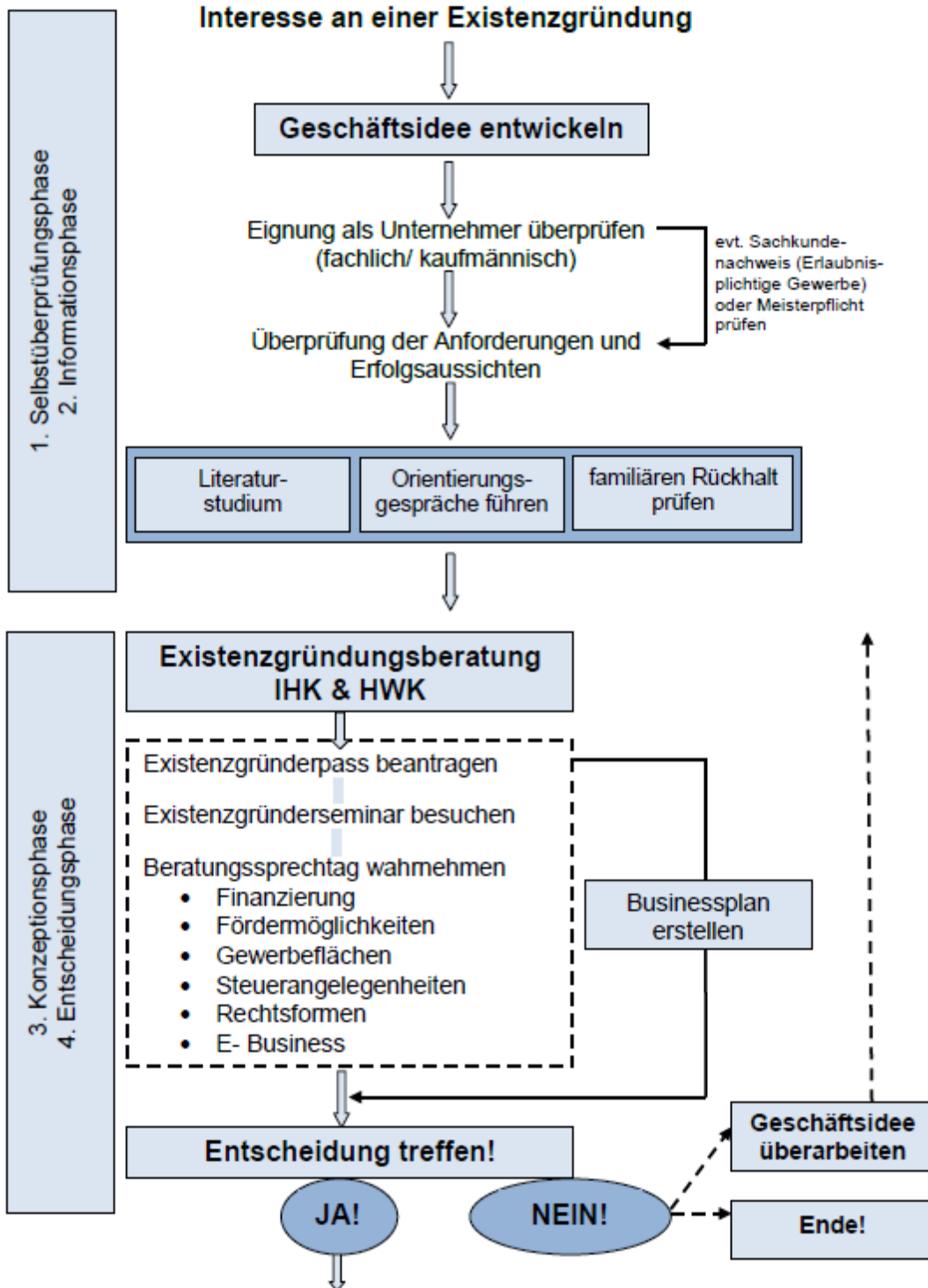
Schaffen Sie sich vor allem solche Unterlagen an, die Sie jederzeit in die Lage versetzen, den Status des Unternehmens korrekt einzuschätzen. Bedienen Sie sich der Hilfe und Unterstützung eines qualifizierten Steuerberaters, aber klären Sie auch konkret den Anteil der Arbeiten, die Sie selbst erledigen können.

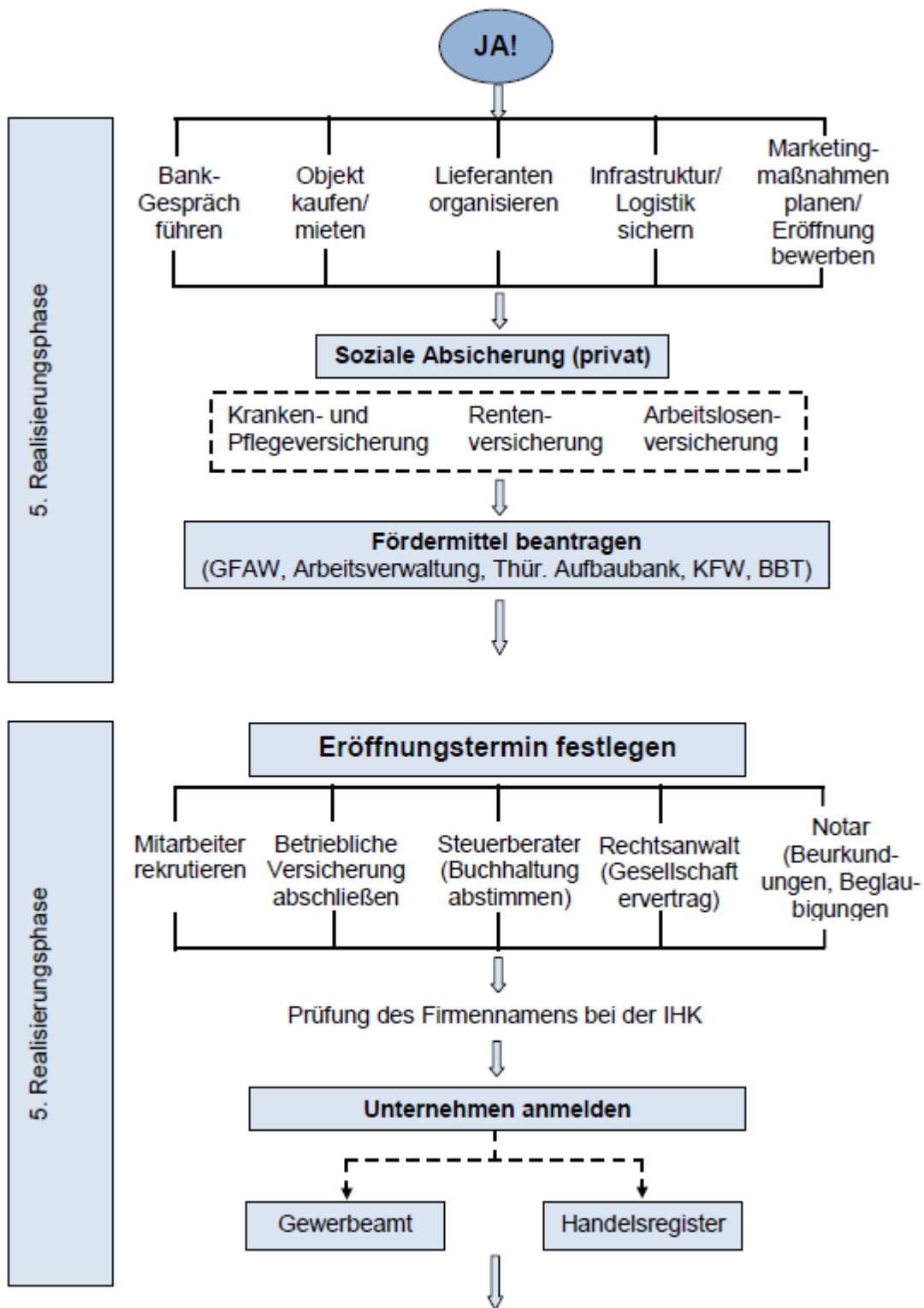
Selbstständigkeit ist eine Lebensperspektive, die aufgrund der damit verbundenen

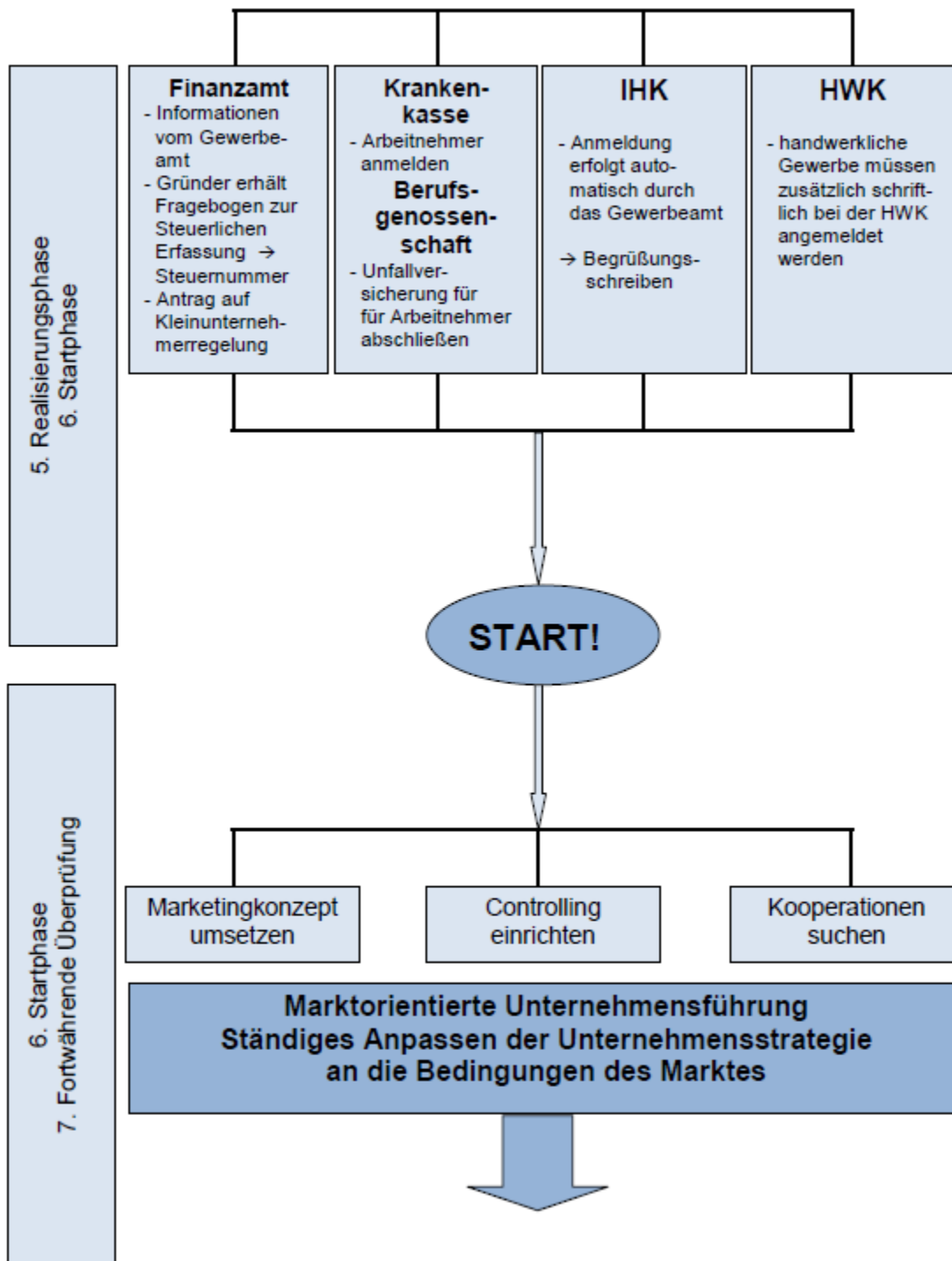
wirtschaftlichen Risiken einer gezielten und intensiven Vorbereitung bedarf. Wo Risiken liegen, dort gibt es natürlich in erster Linie auch Chancen. Diese möglichst richtig zu nutzen, sollte u. a. Sinn und Zweck der Ausführungen sein.

Die Broschüre „Tipps für Existenzgründer“ wurde mit aller gebotenen Sorgfalt erstellt bzw. aktualisiert. Dennoch ist es im Einzelfall nicht immer möglich Gesetzesänderungen, veränderte Förderprogramme u. a. zeitnah einzuarbeiten. Insofern bitten wir um Ihr Verständnis und verweisen auf den Internetauftritt der IHK Erfurt und unsere umfangreichen und aktuellen Beratungsangebote.

„Fahrplan“ Existenzgründung







Checkliste Gliederung Businessplan

1. Zusammenfassung

- Vorhaben
- Kundennutzen
- Investitionsbedarf
- Wettbewerbsvorteil

Tipp:

- kurze/ prägnante Beschreibung der Geschäftsidee
- Erstellung zum Schluss
- Erfolgs- und Risikofaktoren nennen

2. Geschäftsidee

- Gründungsvorhaben
- Produkte und Dienstleistung
- potentielle Kunden
- Alleinstellungsmerkmal
- Chancen und Risiken

Tipp:

- Vorstellung der Idee
- Besonderheiten ggü. Vergleichbarem nennen
- Kundennutzen herausstellen
- alles aus Kundensicht sehen

3. Gründerperson/en

- Darstellung der Erfahrungen und Kompetenzen
- Verteilung der Verantwortungen
- fachliche und kaufmännische Qualifikationen

Tipp:

- Gründe für die Wahl der Selbstständigkeit
- offener Umgang mit Stärken und Schwächen
- Lebenslauf beifügen
- Kontakte, Referenzen nennen

4. Markt und Wettbewerb

- Zielgruppe definieren
- Marktdaten (Statistiken, Studien, Betriebsvergleichszahlen)
- aussagefähige Produktmerkmale
- Alleinstellungsmerkmal
- Konkurrenz
- Standort (Erreichbarkeit)

Tipp:

- Kunden so genau wie möglich beschreiben
- Kosten definieren, Preise vergleichen
- Bestimmung der Größe des Marktsegmentes (Marktpotential, Marktwachstum, Marktvolumen)

5. Marketing

- Nutzung Marketing – Mix (Produkt, Preis, Vertrieb und Kommunikation)
- Festlegung der Vertriebsarten und Vertriebswege

Tipp:

- Alleinstellungsmerkmal
- zielgruppenorientiertes Arbeiten
- Standortfragen beachten
- Branchendaten auswerten

6. Organisation und Mitarbeiter

- Wahl der Rechtsform
- kurz- und langfristige Mitarbeiterplanung
- Qualifizierungs- und Bindungsstrategien
- Unternehmensgliederung und -organisation

Tipp:

- Eigenleistung und Kooperationspartner beschreiben
- Aufgabenverteilung im Unternehmen

7. Chancen und Risiken

- Aufzählung der drei größten Chancen und Risiken
- Wege zur Minimierung der Risiken aufzeigen (Lösungen finden)

Tipp:

- Worst- und Best-Case Betrachtungen
- SWOT-Analyse nutzen
- „Knackpunkte“ nennen
- Meilensteine für den Markteintritt

8. Finanzplanung

- Kapitalbedarfsplan (Übersicht Eigen- und Fremdmittel für den Start)
- Umsatz- und Ertragsvorschau für 3 Jahre
- Liquiditätsplan für ein Jahr in Monaten

Tipp:

- fachlichen Rat nutzen
- Branchendaten ermitteln
- Erläuterungen zu den Kostenpositionen und zur Umsatzentwicklung

9. Zukunftsaussichten

- Entwicklung der Branche
- vergleichbare Branchen
- Trends und Prognosen

Tipp:

- Studien und Branchenuntersuchungen nutzen

10. Unterlagen

- Lebenslauf
- Zeugnisse und Befähigungen
- Mietvertrag
- Gesellschafterverträge

Tipp:

- fachliche und kaufmännische Qualifikationen belegen

Checkliste Kapitalbedarfsplan für Gründung und Anlaufphase

Euro

Gründungskosten	
Beratungen	
Anmeldungen/Genehmigungen (Gewerbeanmeldung)	
Eintrag ins Handelsregister	
Notar	
Sonstige	
Gesamt	

Kosten für Anlaufphase (Ausgaben bis zum ersten Geldeingang aus Umsatz)	
Personalkosten, inkl. Geschäftsführergehalt (inkl. Lohnnebenkosten)	
Beratung	
Leasing	
Miete/Pacht	
Werbung (Kosten für die Markterschließung)	
Vertrieb	
Versicherungen	
Reserve für Startphase, Folgeinvestitionen und Unvorhergesehenes	
Sonstige	
Gesamt	

Unternehmerlohn (bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften)	
Gesamt	

Anlagevermögen	
Patent-, Lizenz-, Franchisegebühren u.ä.	
Grundstücke/Immobilien einschl. Nebenkosten	
Produktionsanlagen, Maschinen, Werkzeuge	
Betriebs-, Geschäftsausstattung	
Fahrzeuge	
Sonstige	
Gesamt	

Umlaufvermögen	
Material- u. Warenlager	
Roh-, Hilfs- u. Betriebsstoffe	
Büromaterial	
Sonstige	
Gesamt	

Kapitaldienst	
Zinsen für Existenzgründungsdarlehen/Bankkredite	
Tilgung	
Gesamt	

Kapitalbedarf	
----------------------	--

Checkliste Umsatz- und Ertragsvorschau

Name des Unternehmens:	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Umsatz			
Wareneinsatz/Fremdleistung			
Rohertrag / Rohgewinn			
Gesamtrohertrag / -gewinn			
Personalaufwand			
Miete / Pacht			
Energiekosten			
Reparaturen, Instandhaltung			
Versicherungen, Beiträge			
Gewerbesteuer			
sonst. Steuern			
Kraftfahrzeugkosten			
Reisekosten			
Leasingverträge			
Bürobedarf			
Buchführungskosten			
Werbung			
Telefon, Porto			
Zinsen			
sonst. Kosten: ...			
Abschreibungen			
Sonstiges			
Summe Aufwendungen			
Betriebsgewinn			

Checkliste Liquiditätsplanung

Name des Unternehmens:	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	Gesamt
.....													
Einzahlungen													
Nettoumsatz Geschäftsfeld													
Nettoumsatz Geschäftsfeld													
Eingenommene Mehrwertsteuer													
sonstige Einnahmen (evtl. Förderung)													
Summe Liquiditäts-Zugang													
Auszahlungen (netto)													
Anlageinvestitionen													
Personalaufwand													
Material/Wareneinsatz													
Miete/Pacht													
Heizung/Strom/Gas/Wasser etc.													
Telefon/Porto/Büromaterial													
Marketing (Werbung, Vertrieb...)													
Reisekosten/Spesen/Bewirtung													
KfZ-Kosten (Steuern, Versicherungen, Instandhaltung)													
Betriebsversicherungen													
Sonstige Kosten/Auszahlungen													
Abzuführende Mehrwertsteuer													
Einkommen- und Gewerbesteuer													
Kredittilgungen													
Zinsaufwand													
Privatentnahme													
Soziale Absicherung													
Summe Liquiditätsabgang													
Liquiditätssaldo													
Liquiditätssaldo (kumuliert)													

Checkliste Marketingaktivitäten

Marktorientiertes Beobachten, Planen und Handeln sind wichtige Voraussetzungen für den unternehmerischen Erfolg. Behalten Sie deshalb den Markt, die Kunden, die Konkurrenz und die Entwicklung der Branche im Auge.

Folgende Fragen sollen Sie beim Marketing unterstützen:

Nutzen für den Kunden

- Welchen Nutzen haben Ihre Kunden von Ihrem Angebot?
 - finanziell
 - qualitativ
 - zusätzlich
- Ist Ihr Angebot neu?
- Besetzen Sie eine Marktnische?
- Entspricht Ihr Angebot einem gängigen Modetrend?

Besonderheit Ihres Angebotes

- Was unterscheidet Ihr Angebot von der Konkurrenz?
- Ist Ihr Angebot besonders preisgünstig?
- Haben Sie einen besonderen Kundendienst oder Service?
- Ist Ihr Unternehmen besonders kundenfreundlich?

Kundenstruktur

- Wer sind Ihre Kunden?
- Welche Einkommensstruktur, soziale Stellung haben Ihre Kunden?
- Haben Sie Stammkunden?
- Woher kommen Ihre Kunden?
- Wie viele Kunden befinden sich im Einzugsgebiet?
- Über welche persönliche Kundenbeziehung verfügen Sie?
- Kennen Sie die Wünsche Ihrer Kunden?

Konkurrenz

- Wie viele Konkurrenzunternehmen gibt es?
- Kennen Sie die Stärken der Konkurrenten?
- Wo liegen die Schwächen Ihrer Konkurrenten?
- Welche Preise bieten die Konkurrenten?

Verkaufsfördernde Maßnahmen

- Haben Sie ein Konzept für die Öffentlichkeitsarbeit erstellt?
- Über welche Werbeträger werden Sie Ihre Leistungen anbieten und bekannt machen?

Checkliste Unternehmensübernahme

Prüfen Sie den Betrieb, den Sie übernehmen wollen. Die folgenden Fragen sollen Ihnen bei der Bewertung eines Übernahmeangebotes helfen.

1. Gründe

- Aus welchen Gründen gibt der bisherige Besitzer sein Unternehmen auf?
- Sind die genannten Gründe glaubhaft und nachvollziehbar?

2. Voraussetzungen

- Ist Ihre Berufs- und Branchenerfahrung ausreichend?
- Können Sie die gesetzlichen Voraussetzungen für die Übernahme erfüllen?

3. Unternehmen

- Liegt Ihnen aktuelles Zahlenmaterial (Bilanzen, Statistiken u. a.) vor?
- Lässt sich daraus die betriebliche Entwicklung nachvollziehen?
- Hat das Unternehmen in den letzten Jahren Gewinne erwirtschaftet?
- Wie ist der Ruf des Unternehmens?
- Sind bisherige Lieferanten bereit, Sie weiterhin zu beliefern?
- Müssen Sie bestehende Verträge übernehmen?
- Liegt Ihnen eine detaillierte Kaufpreisberechnung vor? Sind die Werte realistisch?
- Wird ein Firmenwert gefordert? Wenn ja, ist er in der Höhe gerechtfertigt?
- Ist der Zeitpunkt der Übernahme genau bestimmt?

4. Kunden

- Wie viele Kunden hat das Unternehmen?
- Wie ist die Bonität der Kunden?
- Bestehen langfristige Verträge?
- Kann der Kundenstamm gehalten werden oder besteht eine starke persönliche Bindung an den bisherigen Betreiber?

5. Branche

- Wie sind die Zukunftsaussichten der Branche?
- Wie ist die Konkurrenzsituation?

6. Standort

- Kann der Standort langfristig gut gesichert werden?
- Gibt es baurechtliche und bauplanrechtliche Voraussetzungen für das Unternehmen?
- Ist die Fortsetzung bestehender Miet- oder Pachtverhältnisse möglich?
- Lassen die Geschäftsräume eventuelle Sortimentserweiterungen zu?

7. Personal

- Welche Verpflichtungen haben Sie gegenüber bestehenden Arbeitsverhältnissen?
- Sind die Mitarbeiter gut qualifiziert?
- Wollen die Mitarbeiter auch mit Ihnen weiterarbeiten?
- Gibt es schriftliche Arbeitsverträge?

Checkliste Franchiseprojekte

Prüfen Sie das Franchiseangebot. Die folgenden Fragen sollen Ihnen bei der Bewertung des Franchisesystems helfen.

Ist das Franchise-Paket „hieb- und stichfest“?

- Passen die Idee, das Produkt, die Dienstleistungen, der Franchise-Geber und das System zu Ihnen?
- Ist Erfahrung erforderlich?
- Zu welchen Schulungen verpflichtet sich der Franchise-Geber vor und nach Beginn Ihrer Selbstständigkeit?
- Steht der Franchise-Geber mit Rat und Tat zur Seite?
- Unterstützt der Franchise-Geber durch komplette Betriebsvorbereitung/schlüsselfertige Übergabe?
- Welche laufenden Serviceleistungen werden geboten?
- Ist die Werbung und Verkaufsförderung effizient?
- Ist im Vertrag verbrieft, was versprochen wird?
- Weist der Franchise-Geber die Eintragung von gewerblichen Schutzrechten (Marke, Warenzeichen, Dienstleistungsmarke, Wort-/Bildzeichen etc.) nach?
- Existiert ein umfangreiches Handbuch zur Betriebsführung?
- Gibt es im System institutionalisierte Franchise-Nehmer-Gremien (Beiräte, Erfahrungsaustauschgruppen, Ausschüsse etc.)?
- Wie lange haben Sie Zeit, den Franchise-Vertrag vor Ihrer Unterschrift zu prüfen?

Welche Vorteile/Stärken hat das System im Markt, im Verkauf und Einkauf?

- Wie sind die Produkte/Dienstleistungen im Markt positioniert?
- Haben die Produkte/Dienstleistungen Konkurrenzvorsprung/Alleinstellungsmerkmale?
- Sind sie geschützt?
- Gibt es rechtliche Verbote/Hindernisse?
- Gibt es eine Bezugspflicht? Zu 100 Prozent?
- Welche Preisvorschriften gibt es?

Situation des Franchise-Gebers?

- Wie lange ist er im Geschäft/am Markt?
- Wie gut ist das Management? Wie viel Erfahrung ist vorhanden?
- Kapital und persönliche Verhältnisse? Firmen-Image?
- Wie viele Franchise-Nehmer hat das System?
- Wie lange sind die Franchise-Nehmer bereits tätig?
- Ist der Franchise-Geber Mitglied im Deutschen Franchise-Verband?
- Hat der Franchise-Geber den DFV-System-Check absolviert?
- Gibt es einen Pilotbetrieb?
- Legt der Franchise-Geber seine Partnerliste offen und ermöglicht den Kontakt zu seinen Franchise-Nehmern?

- Führt der Franchise-Geber Franchise-Nehmer-Zufriedenheitsanalysen durch und ermöglicht er Ihnen Einblick in die Ergebnisse?
- Worin bestehen die (Wettbewerbs-)Vorteile des Konzepts? Werden sie nachgewiesen?

Stimmt das Zahlenwerk?

- Was werden Sie verdienen?
- Wie kann der Erfolgsnachweis erbracht werden?
- Sind alle Kosten enthalten, auch kalkulatorische?
- Wie lange ist die Anlaufzeit/Durststrecke?
- Was ist in den Eintritts- und laufenden Gebühren enthalten?
- Was ist extra zu zahlen (z. B. Werbegebühren)?
- Ist in der Investitionsaufstellung Reserve-Kapital enthalten?
- Werden die Zahlen des Pilotbetriebes offen gelegt?
- Werden Marktdaten zur Verfügung gestellt?
- Welchen Leistungsbeitrag stellt der Franchise-Geber selbst nachweislich für Werbung zur Verfügung?

Standort und Finanzierung?

- Ist der Franchise-Geber Standortspezialist oder hat er Zugriff zu Experten?
- Hilft er bei der Lokalbeschaffung?
- Gibt es ein Rücktrittsrecht?
- Stimmt das Miete-/Umsatzverhältnis?
- Erhalten Sie Finanzierungsmittel der öffentlichen Hand?
- Welche laufenden Serviceleistungen werden vom Franchise-Geber geboten?
- Hat der Franchise-Geber ein Finanzierungsmodell?

Wichtige weitere Vertragspunkte:

- Ist das Franchise-Angebot eine Hauptexistenz oder eher Nebenerwerb?
- Erhalten Sie Gebietschutz?
- Bekommen Sie weitere Franchise-Optionen?
- Wie sind die Kündigungsgründe/-fristen?
- Wie steht es um die Veräußerungs-Möglichkeiten?
- Ist eine Konkurrenz-Klausel enthalten? Wie ist die Vertragsdauer?
- Gibt es Verlängerungs-Möglichkeiten?
- Wie werden eventuelle Streitigkeiten geregelt?

Checkliste Fehlerquellen

Nobody is perfect – diese Volksweisheit gilt natürlich auch für Existenzgründer. Doch mit der richtigen Vorbereitung und Information sollte es eigentlich klappen. Dennoch: Als Gründer und später als Jungunternehmer werden Sie nicht alles richtig machen. Wichtig ist es bei einer Unternehmensgründung aus seinen Fehlern zu lernen. 20 typische Fehler bei der Existenzgründung und wie Sie diese vermeiden können.

1. Fehlende oder falsche berufliche, fachliche oder persönliche Qualifikation des Gründers

Eine entsprechende berufliche oder fachliche Qualifikation ist sicherlich von Vorteil. Sind diese Kenntnisse nicht vorhanden, sollte während der Existenzgründungsphase das erforderliche Know-how im Rahmen von Seminaren bzw. Weiterbildungsmaßnahmen erworben werden.

2. Falsches Unternehmenskonzept

Eine detaillierte Gründungsstrategie ist für Sie das A und O. Dabei gilt vor allem in der ersten Gründungseuphorie: Verlieren Sie den Blick für das Wesentliche nicht aus den Augen. Sprechen Sie mit Freunden, Bekannten und Fachleuten über Ihr Vorhaben. Notieren Sie alle Gesichtspunkte (Pro und Contra) und prüfen Sie die Voraussetzungen kritisch, auf denen Ihr Konzept basiert. Nutzen Sie während der Gründungsphase aber auch später als Jungunternehmer alle Informationsquellen.

3. Fehlende Marktkenntnisse

Ohne möglichst umfassendes Know-how in der Branche, in der Sie sich selbstständig machen wollen, kommen Sie nicht aus. Lesen Sie Fachzeitschriften, besuchen Sie Messen und sprechen Sie mit Unternehmern aus Ihrer Branche. Vergessen Sie auch nicht Ihre Kunden. Hören Sie sich in Ihrer Zielgruppe um, versuchen Sie deren Wünsche und Ansprüche genau herauszufinden.

4. Falsche Betriebsstätte

Schließen Sie keine vorschnellen Mietverträge ab. Suchen Sie sich Ihre Betriebsräume sorgfältig aus. Der Standort, die Größe und der Preis müssen stimmen.

5. Unzureichende und fehlerhafte Finanzierung

Finanzieren Sie Ihr Gründungsvorhaben solide mit angemessenem Eigenkapitalanteil und langfristigen Darlehen. Nutzen Sie zudem öffentliche Fördermittel.

6. Nachlässige Ermittlung des laufenden Kapitalbedarfs

Achtung: Bedenken Sie, dass Aufträge vorfinanziert werden müssen. Sprechen Sie rechtzeitig mit Ihrer Hausbank über die nötige Finanzierung.

7. Fehlende Planung

Ein detaillierter Finanzplan, einschließlich Kosten, Ertrag und Liquidität, deckt Fehler in Ihrem Gründungskonzept schnell auf. Ohne derartige Berechnungen geraten Sie schnell auf Glatt-eis.

8. Schlechte Organisation

Sie können nicht alles selbst erledigen. Lernen Sie rechtzeitig, Aufgaben an Mitarbeiter oder externe Dienstleistende zu delegieren. Nehmen Sie sich Zeit für die Führung Ihres Unternehmens.

9. Überschätzung der Ertragskraft

Achtung vor der typischen Gründereuphorie! Neu gegründete Firmen sind nur sehr selten von Beginn an voll ausgelastet. Zudem können Sie in dieser Phase kaum Spitzenpreise für Ihre Produkte oder Dienstleistungen verlangen.

10. Häufiger Mitarbeiterwechsel

Viele Gründer haben kein Händchen für Ihre Mitarbeiter. Ihnen fehlt einfach die nötige Erfahrung. Bereiten Sie daher die Einstellung von Mitarbeitern gründlich vor. Wichtig sind ein Anforderungsprofil und viel Zeit für die neuen Mitarbeiter während der Einarbeitungsphase.

11. Falsche oder fehlende Kostenrechnung und Kalkulation

Berechnen Sie stets Ihren Stundenverrechnungssatz oder Ihren Handelsaufschlag. Wichtig sind die genaue Aufzeichnung der Arbeitszeiten und die Nachkalkulation der Aufträge.

12. Mangelnde Buchführung

Ohne – oder mit einer schlampigen – Buchführung schaufeln Sie sich Ihr eigenes Grab. Denn der Umgang mit Belegen und Konten ist mehr als ein notwendiges Übel für den Gründer. Eine gute Buchführung liefert Ihnen Grundlagen für die Überwachung Ihres Unternehmens und die Kalkulation der Preise.

13. Computereinsatz ohne Vorbereitung

Erstellen Sie ein Pflichtenheft für Ihre EDV. Kaufen Sie stets bei Händlern, die auch einen zuverlässigen Service bieten. Holen Sie vor dem Kauf von Hard- und Software Referenzen ein.

14. Nichtbeachtung der steuerlichen Pflichten

Ohne einen guten Steuerberater kommt kein Existenzgründer aus. Er hilft Ihnen, durch geeignete Gestaltungsmodelle Steuern zu sparen und er sorgt dafür, dass Sie Ihre Steuererklärungen rechtzeitig abgeben.

15. Falsche Gestaltung der Miet-, Pacht-, Kauf-, Arbeits- und Gesellschaftsverträge

Dass Sie als Gründer auf einen Rechtsanwalt verzichten können, ist ein Irrglaube. Wer hier spart, spart am falschen Ende. Schriftliche Verträge sollten stets von einem Fachmann geprüft werden.

16. Falsche Rechtsform

Wer bei der Wahl der Rechtsform für sein Unternehmen nur auf den Steuervorteil oder eine vermeintliche Haftungsbeschränkung schießt, zahlt schnell Lehrgeld. Entscheiden Sie sich nicht vorschnell für eine Rechtsform. Diskutieren Sie mit erfahrenen Beratern sämtliche Vor- und Nachteile der einzelnen Konstellationen.

17. Über- und Unterversicherung

Vernachlässigen Sie keinesfalls die Risikovorsorge – im privaten und betrieblichen Bereich. Doch bedenken Sie dabei eines: Ohne unternehmerisches Risiko geht es nicht. Alle Risiken können Sie nicht versichern.

18. Nichtbeachtung der Gründungsformalitäten

Sobald Sie sich entschieden haben, Ihr eigener Chef zu werden, sollten Sie den Betrieb rechtzeitig bei den betreffenden Stellen anmelden. Informieren Sie sich jedoch vorab, ob Sie die geplante Tätigkeit überhaupt ausführen dürfen.

19. Fehlende oder zu späte Beratung

Sichern Sie sich den Rat qualifizierter Berater. Das gilt vor allem für die Gründungsphase und die erste Zeit als Jungunternehmer. Nutzen Sie hier vor allem die geförderten Beratungsprogramme.

20. Fehler bei der Betriebsübernahme

Lassen Sie sich nicht täuschen. Der Kauf einer bestehenden Firma kann problematischer sein als ein neues Unternehmen zu gründen. Nehmen Sie daher den Betrieb sorgfältig unter die Lupe. Lassen Sie sich nicht von Äußerlichkeiten blenden. Lassen Sie den geforderten Kaufpreis von neutralen Beratern prüfen. Sprechen Sie mit Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern.

Checkliste Standortbewertung

Stehen mehrere geeignete Standorte zur Auswahl, können Sie mit Hilfe einer einfachen Methode die Standorte bewerten:

1. In einer Tabelle werden zuerst die Entscheidungsfaktoren gewichtet; zehn für besonders wichtig, sieben für wichtig, fünf für weniger wichtig, eins für unwichtig.
2. Dann werden die verschiedenen Standorte mit Noten bewertet: 5 = sehr gut, 4 = gut, 3 = mittel, 2 = schlecht, 1 = sehr schlecht.
3. Die Punktwertung wird mit den Gewichtungszahlen multipliziert.
4. Zum Schluss erfolgt die Addition der Punkte. Der Standort mit der höchsten Punktzahl entspricht den Anforderungen am besten.

		<i>Standort A</i>	<i>Standort B</i>	<i>Standort C</i>
Einflussfaktoren	Gewichtung	Bewertung Punkte	Bewertung Punkte	Bewertung Punkte
Kundennähe				
Verkehrslage				
Kundenparkplätze				
Energieversorgung				
Fachkräfte				
Konkurrenz				
Kosten				
Materialversorgung				
Erweiterungsmöglichkeiten				
Summe der Punkte				
Rang				

Checkliste private Ausgaben (Beispielrechnung)

Wie viel müssen Sie pro Jahr verdienen, um Ihre privaten Ausgaben zu decken?

Beispiel:

Steuern auf Einkommen	4.000,00 €
Krankenversicherung	3.000,00 €
Rentenversicherung	4.000,00 €
Lebensversicherung	3.000,00 €
private Miete	5.000,00 €
Lebensunterhalt	12.000,00 €

= benötigte private Einnahmen	31.000,00 €
+ sonstige private Ausgaben	4.000,00 €

= Summe aller privaten Kosten 35.000,00 €

muss mindestens erwirtschaftet werden

Checkliste Bankgespräch

	Ja	Nein
Vorbereitung		
Termin telefonisch absprechen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>Haben Sie folgende Unterlagen dabei?</u>		
Konzept Ihrer Geschäftsidee mit einer detaillierten Beschreibung der Produkte oder Dienstleistungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kalkulation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Investitions- und Rentabilitätsplanung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aufstellung aller privaten Ausgaben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Personalausweis (<i>falls Sie bei der Bank nicht persönlich bekannt sind</i>)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
private Kontoauszüge und Depotauszüge, Kopien des Grundbuchs (<i>falls Immobilienbesitz vorhanden</i>)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind Sie auf das Gespräch vorbereitet?		
Kennen Sie die Förderprogramme des Bundes und des Landes?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kennen Sie die Schwachpunkte Ihres Konzeptes und können Sie diese entkräften?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Spielen Sie mit offenen Karten?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nimmt ein externer Berater an dem Gespräch teil?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wie ist der Gesprächsverlauf?		
Hat die Bank die Schwachpunkte Ihres Businessplanes erkannt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hat der Bankmitarbeiter Sie unaufgefordert auf staatliche Fördermittel hingewiesen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hat die Bank im Falle einer Ablehnung Ihres Kreditauftrags Gründe genannt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Checkliste Gewerbebeanmeldung

1. Gehören Sie zu den Freiberuflern

Ärzte, Architekten, Steuerberater, Rechtsanwälte, Künstler, Journalisten, Schriftsteller, Land- und Forstwirte etc., die kein Gewerbe anmelden müssen?

- Ja
 Nein

Wollen Sie sich in einem erlaubnispflichtigen Gewerbe selbstständig machen?

- Ja
 Nein

Wenn ja, müssen Sie folgende Anforderungen erfüllen:

Handwerk:

Eintragung in die Handwerksrolle (Meister) bei der örtlichen Handwerkskammer oder Ausnahmegewilligung (siehe Handwerk).

Einzelhandel:

Sachkundenachweis für bestimmte Bereiche (freiverkäufliche Arzneimittel, Waffen).

Bewachungsgewerbe:

Persönliche Zuverlässigkeit, ausreichendes Kapital oder Sicherheiten und ein IHK-Kurs. Erlaubnis des Gewerbeamts.

Gewerbliche Personenbeförderung und gewerbliche Güterbeförderung mit Kfz über 3,5 t Gesamtgewicht:

Persönliche Zuverlässigkeit, polizeiliches Führungszeugnis, fachliche Eignung – nachgewiesen durch IHK-Prüfung, Konzession erteilt zuständiges Straßenverkehrsamt.

Reisegewerbe (keine ortsfeste Betriebsstätte):

Sie müssen ein polizeiliches Führungszeugnis und einen Auszug aus dem Gewerbezentralregister vorlegen und erhalten dann eine Reisegewerbekarte.

Maklergewerbe, Versicherungsmakler, Versicherungsvermittler mit Erlaubnis:

Persönliche Zuverlässigkeit, wirtschaftliche Zuverlässigkeit

2. Müssen Sie Ihr Unternehmen ins Handelsregister eintragen lassen?

- Ja
 Nein

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

3. Ist Ihr Firmenname geklärt?

- Ja
 Nein

Achtung! Irreführende Firmennamen wie zum Beispiel „Internationales Beratungsinstitut“ für ein Ein-Mann-Unternehmen führen stets zu Einsprüchen.

Tipp: Informieren Sie sich vor der Gewerbebeanmeldung, welchen Namen Ihre Firma führen darf oder muss – Firmenrecherche der IHK als Serviceangebot Ihrer Kammer.

Checkliste MitarbeiterEinstellung

Grundsatzfragen geregelt?

erledigt

1. Muster-Arbeitsvertrag besorgt und angepasst?
 2. Eigenen Vertrag entwickelt und mit Rechtsanwalt besprochen?
 3. Festgelegt, wer die Lohn- und Gehaltsbuchhaltung übernimmt?
 4. Geklärt, ob Sie an Tarifvertrag gebunden sind?
(Tarifpartner oder Thüringer Ministerium für Soziales und Gesundheit fragen)
-

Einzelheiten geklärt?

1. Lohn- und Gehaltshöhe (während/nach der Probezeit)
 2. Dauer der Probezeit
 3. Urlaubsgeld, 13. Gehalt, freiwilliges Weihnachtsgeld
 4. Umsatz- oder Gewinnbeteiligung
 5. vermögenswirksame Leistungen
 6. Fahrgeld
 7. Vergünstigungen (Einkaufsrabatte, Firmenwagen etc.)
 8. Urlaubsdauer
 9. Sonderurlaub (Schwerbehinderte, Jugendliche)
 10. Kündigungsfristen (während und nach der Probezeit)
-

Mitarbeitern Rechte und Pflichten erklärt?

1. Aufgaben, Vollmachten, Verantwortungsbereich
 2. Arbeitszeiten (Pausen, Mehrarbeiten)
 3. Feiertagsregelungen (Heiligabend, Silvester, Rosenmontag etc.)
 4. Lohn- und Gehaltsüberprüfung (nach der Probezeit, dann alle ... Monate)
 5. Mitarbeiterrabatte
 6. Melden am Telefon, Unterschreiben von Briefen
 7. Getränke im Betrieb (kostenlos, jeder holt selbst, Getränkekasse)
 8. private Telefonate (Grund für Entlassung, unerwünscht)
 9. Rauchen (verboten, bestimmte Raucherzonen)
 10. Datenschutz
-

Papiere vorgelegt?

1. Lohnsteuerkarte, Versicherungsnachweisheft
 2. Mitgliederbescheinigung gesetzliche Krankenkasse,
Bescheinigung einer privaten Krankenkasse
 3. Arbeitserlaubnis ausländischer Mitarbeiter
 4. Arbeitszeugnis des letzten Arbeitgebers plus Urlaubsbescheinigung
 5. Gesundheitszeugnis, wo erforderlich
-

Arbeitsplatz vorbereitet?

1. Ausrüstung vorhanden
2. kleine Aufmerksamkeit am 1. Arbeitstag (Blumenstrauß, eigene Kaffeetasse)
3. Ansprechpartner bestimmt

Checkliste Rechtsform

Wenn Sie allein starten wollen

Einzelunternehmen

Vorteile

- keine lästigen und teuren Formalitäten
- kein Mindestkapital
- großer Gestaltungsspielraum
- Start als „Kleingewerbetreibender“ ohne Handelsregistereintrag möglich

Nachteile

- volle Haftung für Firmenschulden auch mit dem Privatvermögen
-

Wenn Sie sich mit Partnern zusammentun wollen

Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (BGB-Gesellschaft oder GbR)

Vorteile

- Gründung durch mehrere Personen möglich
- keine lästigen und teuren Formalitäten
- kein Mindestkapital
- höheres Ansehen bei Banken
- jeder Gesellschafter hat viele Mitbestimmungsmöglichkeiten

Nachteile

- volle Haftung der Gesellschafter für Firmenschulden auch mit ihrem Privatvermögen
-

Offene Handelsgesellschaft (OHG)

Vorteile

- Gründung durch mehrere Personen möglich
- kein Mindestkapital
- Eintragung ins Handelsregister
- gutes Ansehen bei Kreditgebern und Lieferanten
- jeder Gesellschafter hat viele Mitbestimmungsmöglichkeiten

Nachteile

- volle Haftung der Gesellschafter für Firmenschulden auch mit Privatvermögen
 - OHG ist buchführungspflichtig (keine Einnahme-Überschuss-Rechnung)
-

Wenn Sie Ihre Haftung beschränken wollen

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Vorteile

- Gründung durch mehrere Personen möglich
- Haftungsbeschränkung auf das Stammkapital von mindestens 25 T€ (gesetzliche Veränderungen in Vorbereitung)
- Geschäftsführergehalt steuermindernd absetzbar

Nachteile

- Kreditvergabe meist mit Stellung von Sicherheiten verbunden
 - hoher Gründungsaufwand
 - oft lange Gründungsdauer und Gründungsrisiko (Vollhaftung der Gesellschafter vor Handelsregistereintragung). Dies kann durch den Kauf einer vorgegründeten GmbH umgangen werden.
-

Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)

Vorteile

- vereinfachte Gründung, ggf. mit Musterprotokoll möglich
- Mindestkapital einen Euro
- Kapitalerhöhung bis zu 25.000 Euro durch jährliche Zuführung von mindestens 25 % des Gewinns erforderlich

Nachteile

- restriktive Kreditvergabe durch die Banken
 - kritische Betrachtung der UG im Geschäftsverkehr durch Partner
-

Wenn Sie trotz Partner alleine entscheiden wollen

Kommanditgesellschaft (KG)

Vorteile

- Gründung durch mehrere Personen möglich
- kein Mindestkapital
- Kommanditist haftet für Firmenschulden nur mit seiner Kapitaleinlage
- nur der Komplementär (vollhaftender Gesellschafter) leitet die Firma
- Eintragung ins Handelsregister

Nachteile

- volle Haftung des Komplementärs für Firmenschulden auch mit seinem Privatvermögen
-

GmbH & Co. KG

Achtung: Bei dieser Mischform handelt es sich um eine Personengesellschaft (KG), bei der der vollhaftende Komplementär eine GmbH ist. Deren Haftung aber ist wiederum auf das Stammkapital beschränkt.

Vorteile

- Gründung durch mehrere Personen möglich
- Haftungsbeschränkung auf das Stammkapital der GmbH
- Geschäftsführergehalt steuermindernd absetzbar

Nachteile

- hoher Gründungs- und Unterhaltsaufwand, da stets auch GmbH zu gründen ist
-

Wenn Sie fremde Geldgeber finden wollen

Kleine Aktiengesellschaft (AG)

Vorteile

- einfache Gründung, auch von einer Person möglich
- leichter Verkauf von Firmenanteilen (Aktien)
- Haftungsbeschränkung auf Aktienkapital (mindestens 50 T€)
- hohes Ansehen

Nachteile

- strengere Formvorschriften und höherer Gründungsaufwand gegenüber GmbH
- hoher Kapitalbedarf

Beratungsnetzwerk der Thüringer Industrie- und Handelskammern

Ihre Partner in der Industrie- und Handelskammer Erfurt

Bereich	Ansprechpartner	Telefon	E-Mail
Existenzgründung	Jörn Fröbel	0361 3484-315	froebel@erfurt.ihk.de
	Josefine Kuck	0361 3484-213	josefine.kuck@erfurt.ihk.de
Finanzierung Fördermittel	Jörn Fröbel	0361 3484-315	froebel@erfurt.ihk.de
Branchenspezifik- Handel	Dirk Fromberger	0361 3484-204	fromberger@erfurt.ihk.de
Branchenspezifik- Gastgewerbe	Susanne Sturm	0361 3484-205	sturm@erfurt.ihk.de
Branchenspezifik- Dienstleistungen	Wolfram Kuschke	0361 3484-206	kuschke@erfurt.ihk.de
Unternehmensnachfolge nexas-change – Nachfolgebörse	Jana Pfalzgraf	03613484-217	pfalzgraf@erfurt.ihk.de
Branchenspezifik- Verkehr	Marco Heinemann	0361 3484-202	heinemann@erfurt.ihk.de

Regionale Service-Center (RSC) der IHK Erfurt

Apolda Ackerwand 15 99510 Apolda	Katharina Rudolph	03644 556325	rudolph@erfurt.ihk.de
Artern <i>Sprechzeiten bei VHS</i> Puschkinstr. 58 06556 Artern	Steffi Dirumdam	03631 90820	rsc-nord@erfurt.ihk.de
Bad Salzungen Erzberger Allee 12 36433 Bad Salzungen	Wigbert Kraus	03695 55080	kraus@erfurt.ihk.de
Eisenach Wartburgallee 66 99817 Eisenach	Wigbert Kraus	03691 7980-0	kraus@erfurt.ihk.de
Gotha Friemarar Str. 38 99867 Gotha	Anja Wolf	03621 5104040	wolf@erfurt.ihk.de
Heiligenstadt	Jörg Penzel	03606 612114	rsc-nord@erfurt.ihk.de

Nordhäuser Straße 2
37308 Heilbad Heiligenstadt

Mühlhausen Marcel Übensee 03601 48700 uebensee@erfurt.ihk.de
Felchtaer Landstr. 1
99974 Mühlhausen

Nordhausen Christian Böduel 03631 90820 rsc-nord@erfurt.ihk.de
Wallrothstraße 4
99734 Nordhausen

Sömmerda Markus Heyn 03634 612661 markus.heyn@erfurt.ihk.de
August-Bebel-Straße 3
99610 Sömmerda

Sondershausen Steffi Dirumdam 03631 908210 rsc-nord@erfurt.ihk.de
Sprechzeiten im Landratsamt
Markt 8
99706 Sondershausen

Weimar Jana Burkhardt 03643 88540 janaburkhardt@erfurt.ihk.de
Henry-van-de-Velde-Straße 1/3
99425 Weimar

IHK Ostthüringen zu Gera

Gera Frank Lenz 0365 8553-211 lenz@gera.ihk.de
Gaswerkstraße 23
07546 Gera

IHK Südthüringen

Südthüringen Antje Freund 03681 362-233 freund@suhl.ihk.de
Bahnhofstraße 4 - 8
98527 Suhl

Wichtige Förderinstitutionen

Bürgschaftsbank Thüringen GmbH (BBT)
Bonifaciusstr. 19
99084 Erfurt
Tel. 0361 213-50
E-Mail: info@bb-thueringen.de
www.bb-thueringen.de

Thüringer Aufbaubank (TAB)
Gorkistr. 9
99084 Erfurt
Tel. 0361 74470
E-Mail: info@aufbaubank.de
www.aufbaubank.de

KfW Bankengruppe
Palmengartenstr. 5-9
60325 Frankfurt am Main
Tel. 0800 539-9001 (kostenfreie Servicrufnummer)
E-Mail: info@kfw.de
www.kfw.de

Gesellschaft für Arbeits- und Wirtschaftsförderung
des Freistaats Thüringen mbH (GFAW)
Warsbergstraße 1
99092 Erfurt
Tel. 0361 2223-0
E-Mail: servicecenter@gfaw-thueringen.de
www.gfaw-thueringen.de