

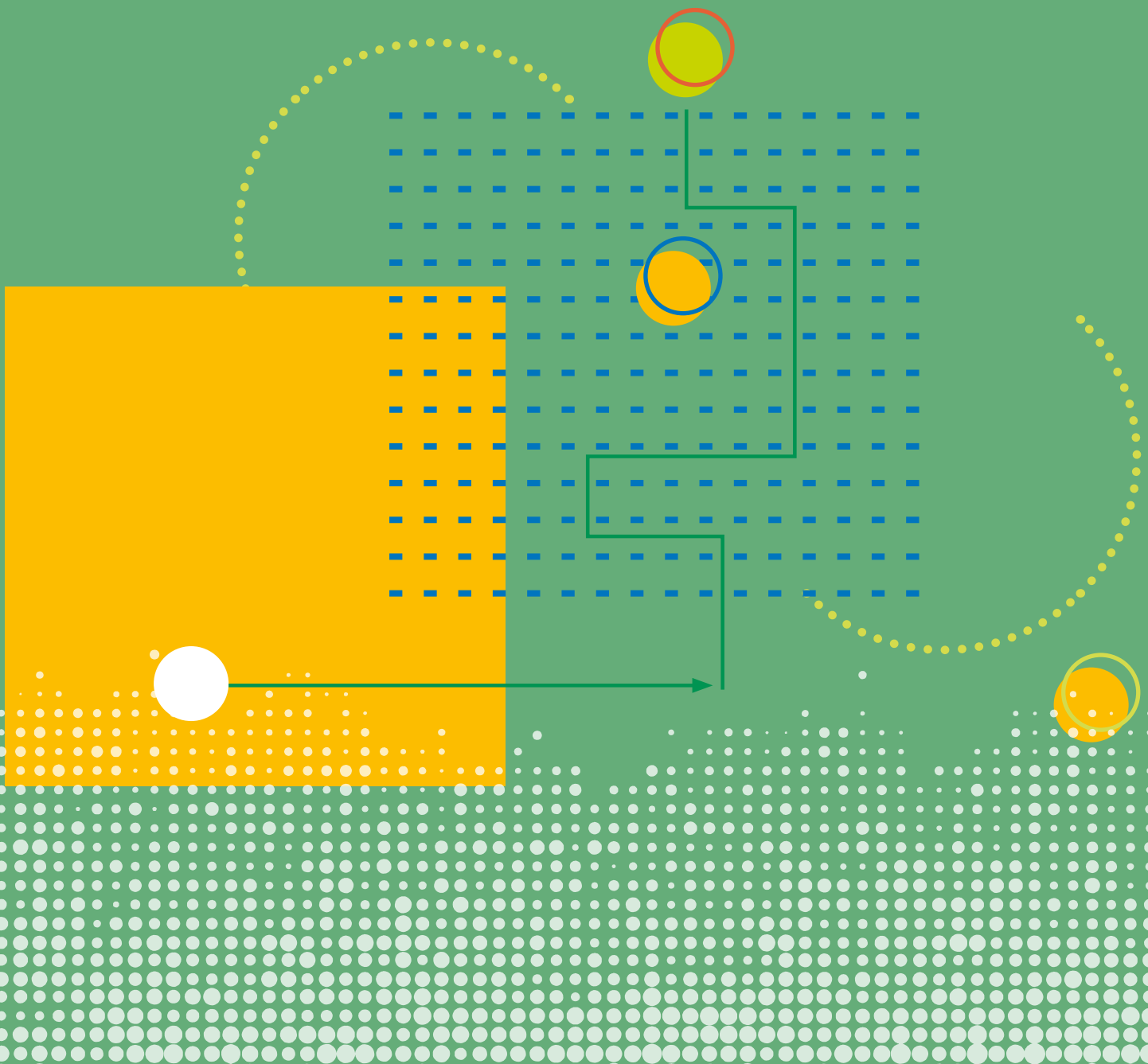


Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

Starthilfe

Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit

bundeswirtschaftsministerium.de



Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWE)
10100 Berlin
www.bundeswirtschaftsministerium.de

Stand

Januar 2026

Diese Publikation wird ausschließlich als Download angeboten.

Gestaltung

PRpetuum GmbH, 81541 München

Diese Publikation wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit herausgegeben. Die Publikation wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Sie darf nicht zur Wahlwerbung politischer Parteien oder Gruppen eingesetzt werden.

Inhalt

Starthilfe für Ihre Gründung.....	3
1. Zum Start in den Start.....	4
Warum nicht? „Karriere“ als Unternehmerin oder Unternehmer.....	4
In 10 Schritten zur Gründung.....	5
2. Die Entscheidung.....	9
Dreh- und Angelpunkt: die Gründerin bzw. der Gründer.....	9
Denken und handeln Sie unternehmerisch?.....	10
Denken und handeln Sie unternehmerisch? (Fortsetzung).....	11
Hürden kennen – Hürden nehmen.....	12
Gewusst wie: Beratung und Know-how für Gründerinnen und Gründer.....	14
Ideen mit Bachelor, Master und PhD: Gründungen aus Wissenschaft und Hochschule.....	16
Einziger Ausweg oder Chance? Gründungen aus der Arbeitslosigkeit.....	18
Alles wird gut: Impact Start-ups.....	20
Unternehmen „Kunst“: Kreative und Kulturschaffende.....	23
Willkommen: Gründerinnen und Gründer aus aller Welt.....	24
Aus Erfahrung gut: Ältere Gründerinnen und Gründer.....	26
3. Der Gründungsweg.....	28
So oder so: Wege zum eigenen Unternehmen.....	28
Bei null anfangen: Neugründung.....	29
Überschaubar: (nebenberufliche) Klein Gründung.....	30
Den Staffelstab übergeben: Unternehmensnachfolge/Betriebsübernahme.....	33
Konzept gegen Gebühr: Franchising.....	34
4. Der Businessplan.....	36
Von der Idee zum Erfolg: Der Businessplan.....	36
Was soll der Spaß kosten? Kapitalbedarf.....	41
Lohnt sich der Aufwand? Rentabilitätsvorschau.....	43
Immer flüssig? Liquiditätsvorschau.....	44

5. Die Finanzierung	46
Wer soll das bezahlen? Finanzierung	46
Geld gegen Vertrauen: Sicherheiten und Bürgschaften	48
Öffentliche Starthilfen: Förderprogramme	51
Gut vorbereiten: Bankgespräch	52
Für innovative Start-ups: Zuschüsse und Beteiligungskapital	54
6. Die Formalitäten	57
Passend für jeden Zweck: Rechtsform	57
Welche Rechtsform passt zu Ihnen?	57
Nomen est omen: Der Name des Unternehmens	64
Alles mit rechten Dingen: Anmeldungen und Genehmigungen	67
Rund ums Digitale: Online-Recht	71
7. Das Kaufmännische Einmaleins	76
Welche Einnahmen und Ausgaben habe ich? Buchführung	77
Einfache Buchführung	77
Doppelte Buchführung	77
Buchführungspflicht	78
Ist mein Unternehmen zahlungsfähig? Liquiditätsplanung	78
Welche Kosten habe ich? Kostenrechnung	79
Wie bestimme ich den optimalen Preis? Preiskalkulation	80
Sind alle Rechnungen bezahlt? Forderungsmanagement	81
Wie erfolgreich arbeitet mein Unternehmen? Erfolgsrechnung	84
Habe ich gut geplant? Soll-Ist-Vergleich	85
Wie hoch ist mein Gewinn? Jahreserfolgsrechnung	86
8. Die Absicherung	89
Sicherheit für alle Fälle: Betriebliche Versicherungen	89
Und selbst? Persönliche Absicherung für Unternehmerinnen und Unternehmer	90
9. Das Unternehmen führen	93
So geht's richtig: Rechnungen schreiben	93
Rechnen Sie mit dem Finanzamt: Steuern	95
Gemeinsam stärker: Netzwerke und Kooperationen nutzen	98
Ressourcen schützen: Betrieblicher Umweltschutz	99
Mit klarem Blick: Krisen vermeiden	100
Wenn Sie Ihr Unternehmen wieder aufgeben	101
10. Adressen und Fachbegriffe	103
Fachbegriffe kurz und bündig	111

Starthilfe für Ihre Gründung

Wohlüberlegt und sorgfältig geplant

Informationen und eine sorgfältige Planung sind ein gutes Fundament für eine erfolgreiche Existenzgründung. Mit der vorliegenden Broschüre möchte das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie Ihren Weg in die Selbständigkeit unterstützen.

Festes Fundament

Diese Publikation soll Ihnen dabei helfen, ein festes Fundament für Ihre berufliche bzw. unternehmerische Zukunft zu bauen. Unternehmerinnen und Unternehmer des Mittelstandes erbringen etwa die Hälfte der gesamten Wirtschaftsleistung (Bruttowertschöpfung). Sie sind Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber für mehr als zwei Drittel aller Beschäftigten hierzulande. Darüber hinaus übernehmen sie die Ausbildung von mehr als 80 Prozent aller Auszubildenden: eine stolze Leistung.

Um die mittelständische Wirtschaft zu sichern, braucht es Gründerinnen und Gründer, die mit ihren zukunftsorientierten Ideen, fundiertem fachlichen Know-how und unternehmerischen Kompetenzen dafür sorgen, dass der Mittelstand auch zukünftig innovativ und erfolgreich bleibt.

„Starthilfe“

Das Bundeswirtschaftsministerium bietet Gründerinnen und Gründern sowie jungen Unternehmerinnen und Unternehmern mit Informationen „Starthilfe“ beim Aufbau einer selbständigen Existenz.

Zur besseren Orientierung sind einzelne Textabsätze mit Symbolen gekennzeichnet:



Weitere Informationen



Tipp



Achtung



Seite xy

Alle Publikationen des Bundeswirtschaftsministeriums stehen als Download auf der Webseite www.bundeswirtschaftsministerium.de zur Verfügung. Darüber hinaus verschafft das Existenzgründungsportal des Bundeswirtschaftsministeriums unter www.existenzgruendungsportal.de Gründerinnen und Gründern Zugang zu einer Vielzahl von Informationen und praktischer Hilfe.

Auf einen guten Start mit der „Starthilfe“ und viel Erfolg.

1. Zum Start in den Start

Warum nicht? „Karriere“ als Unternehmerin oder Unternehmer

Gründerinnen und Gründer tragen dazu bei, die Wirtschaftsleistung in Deutschland zu stärken. Mit ihren überwiegend kleinen und mittleren Unternehmen sorgen sie für den Großteil der Ausbildungs- und Arbeitsplätze. Darüber hinaus sind viele von ihnen mit ihren innovativen Produkten und Dienstleistungen weltweit erfolgreich.

Viele Gründerinnen und Gründer erfüllen sich mit ihrem Weg in die Selbstständigkeit einen persönlichen Traum.

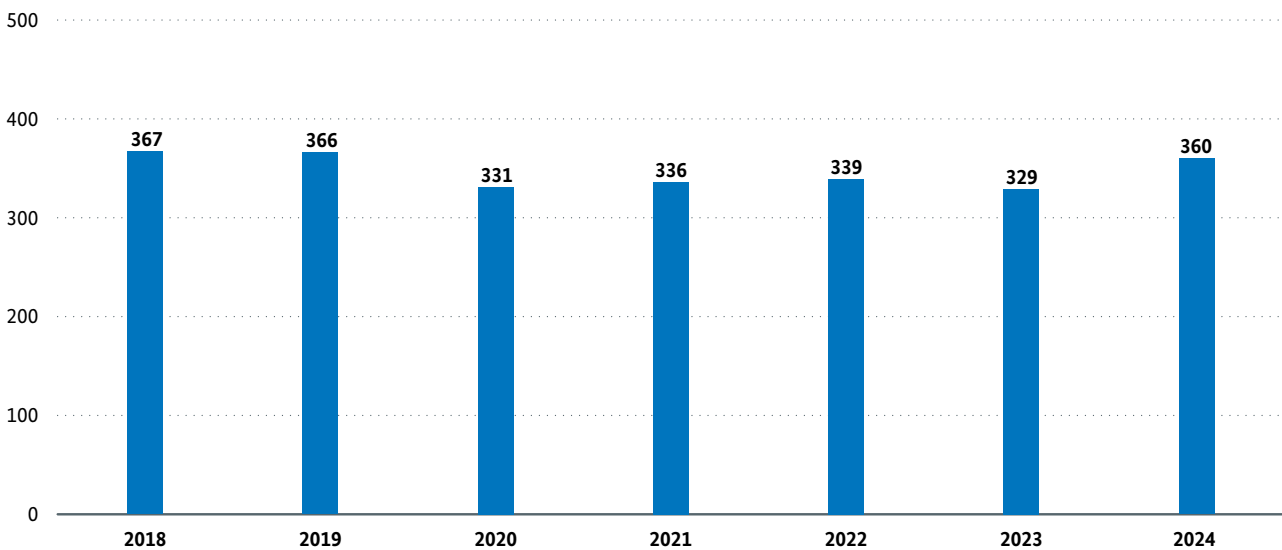
Sie wollen

- ihrem unternehmerischen Tatendrang nachgehen;
- ihre eigene Unternehmens-Idee verwirklichen;
- eine günstige Gelegenheit beim Schopf ergreifen;
- berufliche Frustrationen vermeiden oder beenden;
- der Arbeitslosigkeit entfliehen;
- mehr Unabhängigkeit erleben;
- mehr Erfolgserlebnisse genießen;
- ihren beruflichen Aufstieg selbst in die Hand nehmen;
- sich ein höheres Einkommen erarbeiten.

I
D
E
E

GRÜNDUNG



Abbildung 1: Existenzgründungen in Deutschland* (in 1.000)

* Eingeschränkte Vergleichbarkeit der Jahresangaben aufgrund von Über- oder Untererfassungen bei Freien Berufen und Land- und Forstwirten durch IT-Umstellung in den Bundesländern. 2023: Schätzung im Gewerbe auf Basis der Vorjahrestrends.

Quelle: Die Gesamtstatistik des IfM Bonn zu den Existenzgründungen umfasst alle steuerrechtlich selbständigen Tätigkeiten von Personen. Neben gewerblichen Tätigkeiten gehören dazu die nichtgewerblichen Bereiche der Land-/Forstwirte und Freien Berufe inklusive weiterer sogenannter sonstiger selbständiger Tätigkeiten (z.B. Berufsbetreuer). Ausgewiesen wird die Anzahl der Personen, die im jeweiligen Kalenderjahr eine selbständige Tätigkeit im Vollerwerb neu aufgenommen haben. Institut für Mittelstandsforschung Bonn, 2026

In 10 Schritten zur Gründung

Zu Ihrer Orientierung finden Sie hier die wichtigsten Handlungsschritte und Entscheidungen in Richtung Unternehmensgründung. Das Allerwichtigste zuerst: Informieren Sie sich gründlich! Lassen Sie sich beraten! Bei allem, was auf Sie zukommt.

1. Selbständigkeit: Ja oder nein?

Für die meisten Gründerinnen und Gründer geht ein Traum in Erfüllung: die eigene Chefin oder der eigene Chef sein, die eigenen Ideen verwirklichen, den eigenen Erfolg erleben. Dieser Erfolg kommt allerdings nicht von allein. Dafür muss man sich als Selbständige oder Selbständiger schon ordentlich ins Zeug legen.

Zu tun: Überlegen Sie, ob Sie wirklich die oder der Richtige sind, um ein eigenes Unternehmen zu gründen und zu führen. Versuchen Sie, sich ein Bild über den Alltag einer Unternehmerin bzw. eines Unternehmers zu machen. Sprechen Sie mit Selbständigen. Lesen Sie Interviews mit oder auch Biographien von Unternehmerinnen und Unternehmern. Sprechen Sie vor allem auch mit Ihrer Familie. Sie muss Ihr Vorhaben unterstützen.

Besondere Herausforderung: Selbständig zu sein liegt nicht jedem. Seien Sie ehrlich zu sich selbst, wenn Sie Pro und Kontra abwägen (📄 Seite 10 ff.).

2. Prüfen: Funktioniert die Geschäftsidee?

Was genau haben Sie vor? Jede unternehmerische Karriere beginnt mit einer guten Geschäftsidee.

Zu tun: Finden Sie heraus, ob Sie genügend Kundinnen und Kunden für Ihre Idee finden werden. Stellen Sie fest, was genau diese von Ihnen erwarten. Können Sie alle Erwartungen erfüllen, oder müssen Sie Ihre Idee „nachbessern“? Recherchieren Sie außerdem, wer Ihre Mitbewerberinnen und -bewerber sind. Wer bietet bereits Ähnliches an? Vor allem: Was unterscheidet Ihr Angebot von dem Ihrer Mitbewerberinnen und -bewerber? Sie müssen das Rad übrigens nicht unbedingt neu erfinden:

Erkundigen Sie sich, ob eventuell ein Franchise-Unternehmen infrage kommt, das eine ähnliche Idee „verkauft“ und das Sie als Lizenzunternehmerin oder -unternehmer führen können.

Besondere Herausforderung: Nicht Sie entscheiden, ob Ihre Idee gut ist, sondern der Markt.

3. Vor dem Start: Informieren und beraten lassen

Je mehr Sie wissen, desto besser wird Ihre Gründung funktionieren. Es gibt eine ganze Reihe von Expertinnen und Experten, die Ihnen eine Menge über das Thema Gründung vermitteln können. Beratungen sind eine wichtige Investition in Ihr Gründungsvorhaben.

Zu tun: In einer ersten Beratung sollten Sie klären:

- Ist Ihre Geschäftsidee Erfolg versprechend?
- Stimmen Ihre Markteinschätzungen?
- Sind Ihre finanziellen Überlegungen realistisch?
- Lohnt es sich für Sie, das Risiko der Selbständigkeit einzugehen?
- Reichen Ihre persönlichen und fachlichen Kenntnisse aus?

Besondere Herausforderung: Immer daran denken: Informationsdefizite sind maßgeblich dafür verantwortlich, dass Gründungen schiefgehen (📖 Seite 14 ff.).

4. Unternehmensgründung planen

Wenn Sie nun darangehen, Ihre Geschäftsidee in die Tat umzusetzen, sollten Sie nichts dem Zufall überlassen. Entwickeln Sie aus Ihrer Idee einen detaillierten Plan. Einen solchen vollständigen Businessplan müssen Sie Ihren Geldgebern ohnehin vorlegen.

Zu tun: Mit einem schriftlichen Businessplan ordnen Sie Ihre Gedanken und gewinnen Sicherheit. Stellen Sie fest, welche fachlichen und kaufmännischen Kenntnisse Sie besitzen. Reichen die aus? Wo sollten Sie nachbessern? Beschreiben Sie dann Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung. Gehen Sie auf Ihre zukünftigen Kundinnen und Kunden und Konkurrenten ein. Erläutern Sie ggf. Ihre Personalplanung. Kalkulieren Sie, zu welchem Preis Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung verkaufen wollen. Entscheiden Sie, welche Rechtsform Ihr Unternehmen haben soll, welche Vertriebsart und ggf. Vertriebspartner Sie nutzen und welche Kommunikations- und Werbemaßnahmen Sie ergreifen werden. Ganz wichtig: Rechnen Sie aus, ob Ihr Plan aufgehen kann und rentabel ist. Schätzen Sie dafür – so genau wie möglich – ein, ob Ihre voraussichtlichen Umsätze alle betrieblichen und privaten Kosten decken und auch einen Gewinn abwerfen werden.

Besondere Herausforderung: Ihr Businessplan sollte alle Faktoren berücksichtigen, die für den Erfolg Ihrer Gründung entscheidend sein können (📖 Seite 36 ff.).

5. Startkapital berechnen

Die meisten Gründungen kosten erst einmal Geld: für Büroausstattung, Material, Warenlager, Mietkaution, Umbauten usw.

Zu tun: Rechnen Sie aus, wie viel Kapital Sie für den Start benötigen. Denken Sie auch daran, dass Sie unter Umständen eine mehrmonatige Anlaufphase finanziell überbrücken müssen. Wie hoch sind die laufenden Kosten in dieser Zeit? Vergessen Sie dabei nicht Ihre privaten Lebenshaltungskosten.

Besondere Herausforderung: Kalkulieren Sie Ihren Kapitalbedarf nicht zu knapp. Es ist immer gut, ein finanzielles Polster für Unvorhergesehenes zu haben (📖 Seite 41 ff.).

6. Startkapital beschaffen

Stellen Sie fest, wie viel eigenes Geld Sie zur Verfügung haben. Wenn das nicht reicht: Informieren Sie sich bei Banken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken nach deren Kreditkonditionen. Berücksichtigen Sie in jedem Fall auch die Förderprogramme des Bundes sowie Ihres Bundeslandes für Existenzgründungen. Eventuell könnte sich eine Gesellschafterin oder ein Gesellschafter an Ihrem Unternehmen beteiligen. Alle Geldquellen ergeben zusammen Ihren Finanzierungsplan.

Besondere Herausforderung: Beim Kreditgespräch mit der Bank möchte man von Ihnen den Eindruck bekommen, dass Sie den Kredit auf jeden Fall zurückzahlen können. Bereiten Sie das Gespräch daher gut vor (📖 Seite 52 ff.).

7. Erlaubnisse einholen, Selbständigkeit anmelden

Die meisten Gründerinnen und Gründer können ihre selbständige Tätigkeit ohne Weiteres beginnen. Sie benötigen dafür keine Erlaubnis oder Zulassung. Es gibt allerdings ein paar Gewerbe, für die man eine besondere Erlaubnis braucht.

Außerdem müssen Sie die Aufnahme Ihrer selbständigen Tätigkeit anzeigen, unabhängig davon, ob sie haupt- oder nebenberuflich ausgeübt wird.

Zu tun: Klären Sie im Zweifelsfalle, ob Sie zu den Gewerbetreibenden oder Freien Berufen gehören: entweder bei Ihrem Finanzamt vor Ort oder beim Institut für Freie Berufe in Nürnberg.

Gehören Sie zu den Gewerbetreibenden, erkundigen Sie sich bei der Industrie- und Handelskammer (IHK), ob Ihre Tätigkeit erlaubnispflichtig ist. Sind Sie im handwerklichen Bereich tätig, informieren Sie sich bei der Handwerkskammer (HWK), ob Ihre Tätigkeit meisterpflichtig ist.

Gründen Sie ein Gewerbe, melden Sie Ihre selbständige Tätigkeit beim Gewerbeamt an. Das Gewerbe-

amt informiert automatisch u. a. die Industrie- und Handelskammer (IHK) oder Handwerkskammer (HWK), das Statistische Landesamt und das Gewerbeaufsichtsamt.

Bei einer freiberuflichen Tätigkeit brauchen Sie nur eine Steuernummer beim Finanzamt zu beantragen und sich im Falle von kammerpflichtigen Berufen bei Ihrer Kammer einzutragen.

Je nach Branche müssen sowohl Gewerbetreibende als auch freiberuflich Selbständige ggf. weitere Zulassungen oder Genehmigungen beantragen. Informieren Sie sich dazu rechtzeitig bei Ihrer Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer oder Ihrem Berufsverband.

Besondere Herausforderung: Viele Genehmigungen bauen aufeinander auf und können nicht parallel bearbeitet werden. Erst mit Erteilung der letzten Genehmigung dürfen Sie Ihre Geschäftstätigkeit aufnehmen (📖 Seite 67 ff.).

8. Steuern einplanen

Sie müssen innerhalb eines Monats nach Betriebseröffnung bzw. Aufnahme Ihrer Tätigkeit den ausgefüllten „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung“ elektronisch über www.elster.de an Ihr Finanzamt übermitteln. Aus Ihren Angaben zur Rechtsform und Ihren voraussichtlichen Umsätzen und Gewinnen errechnet das Finanzamt seine ersten Steuerforderungen. Die Bescheide lassen erfahrungsgemäß nicht lange auf sich warten.

Zu tun: Bei Ihrer Gründungsvorbereitung müssen Sie zwei Fragen klären (am besten im Rahmen einer Steuerberatung):

1. Welche Steuerarten fallen für Ihr Unternehmen an?
2. Wann sind diese Steuern fällig? Dabei geht es vor allem um Steuervorauszahlungen (z. B. für die Einkommensteuer).

Besondere Herausforderung: Halten Sie die Vorauszahlungstermine ein. Und: Wenn Nachzahlungen fällig werden, kann es finanziell eng werden. Setzen Sie Ihre Vorauszahlung lieber freiwillig ein wenig höher an (📖 Seite 95 ff.).

9. Betrieb versichern, Vorsorge betreiben

Das unternehmerische Risiko kann niemand versichern. Man kann es aber begrenzen. Erstens durch einen gut durchdachten Businessplan. Und zweitens durch Versicherungen: Betriebs- und Berufshaftpflichtversicherungen zum Beispiel sowie Versicherungen im Fall von Einbruch, Feuer oder bei IT- oder Maschinenschäden. Bei der persönlichen Vorsorge geht es um alle möglichen Lebenslagen: beispielsweise Arbeitslosigkeit, Alter, Krankheit oder Unfall.

Zu tun: Bevor Sie Versicherungen abschließen, sollten Sie wissen, wo die betrieblichen Hauptrisiken für Ihr Unternehmen liegen. Was die persönliche Vorsorge betrifft: Informieren Sie auf jeden Fall Ihre Krankenkasse vor Ihrem Start in die Selbstständigkeit. Und ganz wichtig: Prüfen Sie, ob für Ihre selbstständige Tätigkeit Rentenversicherungspflicht besteht. Nehmen Sie dazu Kontakt mit der Deutschen Rentenversicherung auf.

Lassen Sie sich bei der Verbraucherzentrale zu den Möglichkeiten der persönlichen Absicherung beraten.

Besondere Herausforderung: Versicherungen sind unterschiedlich bei Leistungen, Preisen und Bedingungen. Holen Sie darum zu jeder Versicherung verschiedene Angebote ein (📖 Seite 89 ff.).

10. Nach dem Start: Beraten und begleiten lassen

Als junger Unternehmerin oder jungem Unternehmer wird Ihnen im Alltag einiges abverlangt: Unternehmensplanung, Kreditverhandlungen, Personalführung usw. Sie können aber unmög-

lich für jedes Thema Expertin oder Experte sein. Dennoch gibt es immer noch Unternehmerinnen und Unternehmer, die eine Beratung mit dem Argument ablehnen: Brauche ich nicht, schaffe ich schon allein.

Zu tun: Nutzen Sie Beratungsangebote und Coachings. Sie können viel Lehrgeld sparen, wenn Sie sich die Erfahrungen von Expertinnen und Experten zunutze machen und aus den Fehlern anderer lernen (📖 Seite 14).

Besondere Herausforderung: Eine individuelle und ausführliche Beratung ist selten kostenlos. Aber erstens machen sich die Kosten meist schnell bezahlt. Und zweitens können Beratungen durch das Förderprogramm des Bundes „Förderung von Unternehmensberatungen für KMU“ (📖 Seite 14) unterstützt werden.

WEITERE INFORMATIONEN

[BMWE-Existenzgründungsportal](#)

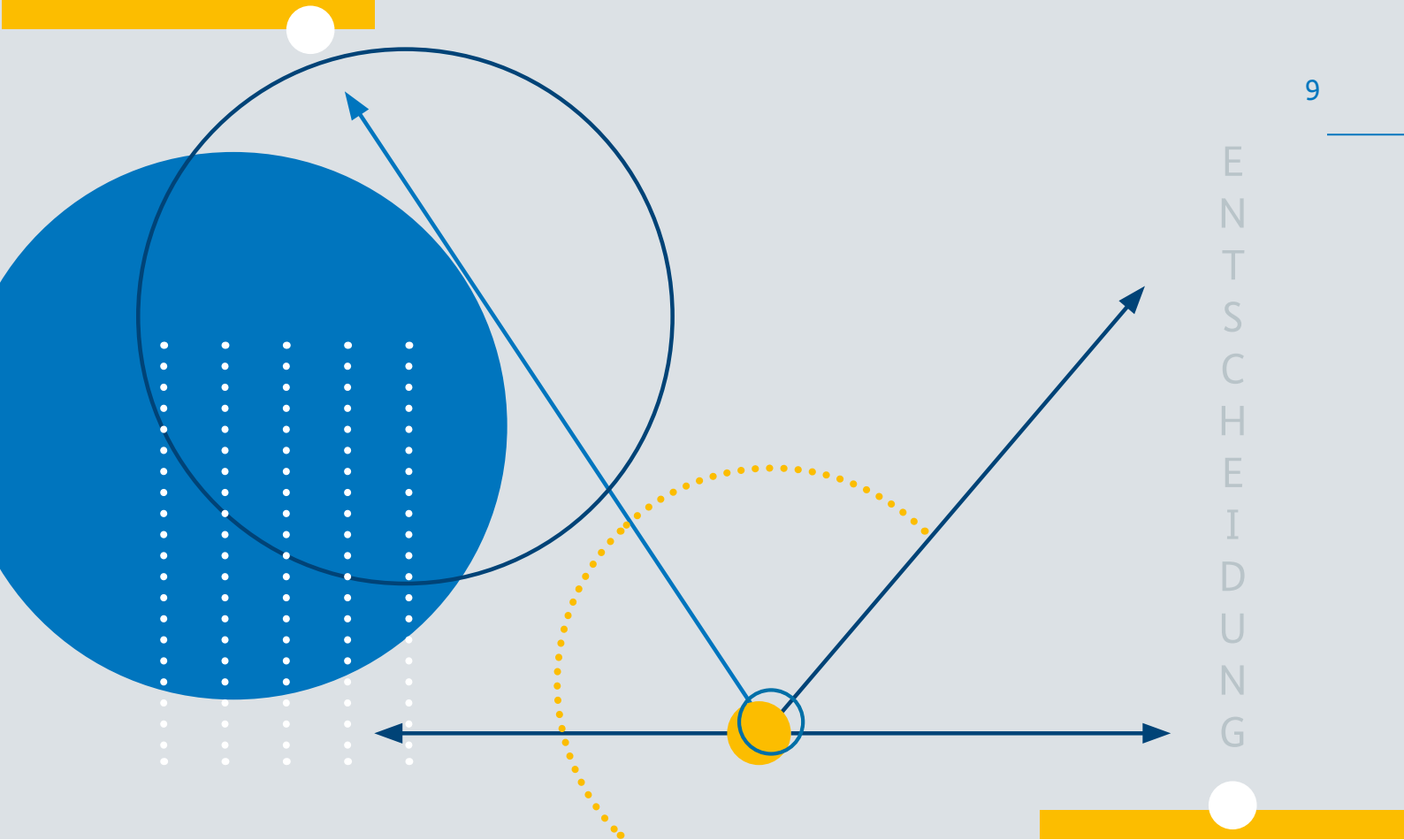
[Gründen – kurz und knapp](#)

Infotelefon zu Mittelstand und Existenzgründung des Bundeswirtschaftsministeriums
Kostenfrei: 030-340 60 65 60
Montag bis Donnerstag: 8:00 – 18:00 Uhr
Freitag: 8:00 – 12:00 Uhr

[Gründerplattform](#)

[Gründungswerkstatt Deutschland](#)

Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer, Berufsverband, Wirtschaftsförderung oder Gründungsinitiative vor Ort



2. Die Entscheidung

Dreh- und Angelpunkt: die Gründerin bzw. der Gründer

Der Weg in die berufliche Selbständigkeit ist kein Sonntagsspaziergang, sondern eher eine Bergwanderung, bei der es auf die richtige Ausstattung ankommt: Die persönlichen Voraussetzungen müssen stimmen und auch Ihre Familie sollte Ihnen den Rücken freihalten. Ganz wichtig sind natürlich Ihr fachliches und unternehmerisches Know-how. Packen Sie Ihren „Gründungs-Rucksack“ und achten Sie darauf, dass Sie alles dabei haben, auch für den Notfall. Verteilen Sie Ihr Equipment gleichmäßig und prüfen Sie lieber einmal zu viel, ob Sie auch wirklich an alles gedacht haben.

Damit Sie sich mit Ihrem Unternehmen bzw. Ihrer beruflichen Selbständigkeit erfolgreich am Markt etablieren und Ihren Lebensunterhalt verdienen können, müssen Sie täglich im wahrsten Sinne des Wortes etwas unternehmen. Damit verändert die berufliche Selbständigkeit nicht nur Ihren Alltag, sondern auch den Ihrer Familie.

Viele Gründerinnen und Gründer erfüllen sich mit ihrer Selbständigkeit einen Traum und sind mit

ihrer Entscheidung zufrieden. Andere betrachten ihre Existenzgründung als Notlösung. Versuchen Sie, so genau wie möglich festzustellen, warum Sie sich selbständig machen möchten und ob Sie tatsächlich das „Zeug“ zur Unternehmerin oder zum Unternehmer haben. Nehmen Sie sich ausreichend Zeit und sprechen Sie zum Beispiel mit Beraterinnen und Beratern der Kammern, mit befreundeten Selbständigen und mit Familienangehörigen.

Denken und handeln Sie unternehmerisch?

Die folgende Checkliste bietet Ihnen Orientierungshilfe. Je öfter Sie mit „Ja“ antworten, desto eher erfüllen Sie die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Existenzgründung.

Ihre Einstellung zum Thema berufliche Selbständigkeit

- ☐ Können Sie sicher sein, dass Sie nicht aus der Not heraus gründen, sondern weil Sie davon überzeugt sind, dass die berufliche Selbständigkeit das Richtige für Sie ist?
- ☐ Sind die Ziele, die Sie mit Ihrer beruflichen Selbständigkeit erreichen wollen, realistisch?
- ☐ Haben Sie Ihre Geschäftsidee gut durchdacht und sind Sie von ihren Erfolgsaussichten überzeugt?
- ☐ Werden Sie sich ausreichend Zeit nehmen, um sich auf Ihre Gründung vorzubereiten?
- ☐ Sind Sie in der Lage, sich ein realistisches Bild über Ihren zukünftigen Unternehmer-Alltag zu machen?
- ☐ Kennen Sie (z. B. über Ihren Bekannten-/Freundeskreis) Unternehmerinnen und Unternehmer?

Ihre persönlichen Voraussetzungen

- ☐ Können Sie sich vorstellen, welche körperlichen und seelischen Belastungen vor allem in den ersten Jahren auf Sie zukommen?
- ☐ Sind Sie gesund und körperlich fit?
- ☐ Achten Sie darauf, dass Sie fit bleiben?
- ☐ Haben Sie mit Ihrer Familie darüber gesprochen, was sich für sie durch Ihre Selbständigkeit ändern wird?
- ☐ Hält Ihnen Ihre Familie den Rücken frei?
- ☐ Sind Sie bereit, vor allem in den ersten Jahren überdurchschnittlich viel zu arbeiten (auch abends und am Wochenende)?

- ☐ Sind Sie bereit, in den ersten Jahren möglicherweise auf Ihren Urlaub zu verzichten?
- ☐ Bewahren Sie einen kühlen Kopf, auch wenn es hektisch zugeht?
- ☐ Können Sie sich von Stresssituationen schnell erholen?
- ☐ Setzen Sie Ihre selbst gesteckten Ziele auch um?
- ☐ Packen Sie auch unangenehme Themen an und versuchen sie zu lösen?
- ☐ Sehen Sie Rückschläge und Enttäuschungen als Herausforderungen an, es beim nächsten Mal besser zu machen?
- ☐ Haben Sie den Eindruck, dass Sie an Ihren Aufgaben wachsen?
- ☐ Suchen Sie sich Hilfe, wenn Sie ein bestimmtes Problem nicht selbst lösen können?
- ☐ Nehmen Sie Kritik an, ohne sich dadurch verunsichern zu lassen?
- ☐ Haben Sie die Erfahrung gemacht, dass Sie aus Ihren Fehlern lernen?
- ☐ Kennen Sie Ihre persönlichen Grenzen und Ihre Leistungsfähigkeit?
- ☐ Sind Sie in der Lage, das Für und Wider von Risiken einzuschätzen und auf dieser Grundlage zu entscheiden?
- ☐ Verfügen Sie über persönliche Kontakte, die Sie auch für Ihre berufliche Selbständigkeit nutzen können?
- ☐ Gehen Sie gerne auf Menschen zu?
- ☐ Haben Sie den Eindruck, dass Sie Ihre Gesprächspartner von Ihren Argumenten überzeugen und von Ihren Ideen begeistern können?
- ☐ Können Sie sich gut in andere Menschen hineinversetzen?

Denken und handeln Sie unternehmerisch? (Fortsetzung)

Ihre Einstellung zum Thema Geld

- ☐ Können Sie ruhig schlafen, auch wenn Sie kein festes Einkommen haben?
- ☐ Sind Sie bereit und in der Lage, sich in der ersten Zeit u. U. finanziell einzuschränken?
- ☐ Können Sie diszipliniert mit Geld umgehen und Reserven (z. B. für Kredittilgung, Steuern) anlegen, auch wenn Sie dabei auf Neuanschaffungen (bspw. neues Auto, neuer Schreibtisch) zunächst verzichten müssen?
- ☐ Haben Sie sich über Finanzierungsmöglichkeiten informiert?
- ☐ Haben Sie bereits einen guten Kontakt zu Ihrer Bank?
- ☐ Verfügen Sie über finanzielle Reserven, um eine erste Durststrecke (ca. 6 Monate) zu überbrücken?
- ☐ Würde Ihr/Ihre Lebens-/Ehepartner/-in in der ersten Phase für Ihren gemeinsamen Lebensunterhalt aufkommen?

Ihr fachliches Know-how

- ☐ Passt Ihre bisherige berufliche Tätigkeit zu dem Vorhaben und der Branche, in der Sie sich selbständig machen wollen?
- ☐ Verfügen Sie über nachweisbare Qualifikationen, um andere davon zu überzeugen, dass Sie ein „Meister Ihres Fachs“ sind?
- ☐ Können Sie mit der in Ihrer Branche üblichen Computersoftware umgehen?
- ☐ Wissen Sie, was Sie können, und vor allem, was Sie nicht können?
- ☐ Können Sie fachliche Defizite ausgleichen (durch Schulungen, Partner, Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen)?

- ☐ Sind Sie mit den Zukunftsprognosen Ihrer Branche vertraut?
- ☐ Sorgen Sie dafür, dass Sie fachlich immer auf dem neuesten Stand sind?

Ihr unternehmerisches Know-how

- ☐ Verfügen Sie über kaufmännisches oder betriebswirtschaftliches Know-how und wissen Sie z. B., wie eine Rentabilitäts- und eine Liquiditätsvorschau erstellt wird, wie eine einfache Buchführung aussieht oder was es mit einer Umsatzsteuervoranmeldung auf sich hat?
- ☐ Wissen Sie, welche behördlichen/formalen Auflagen Sie erfüllen müssen?
- ☐ Haben Sie Erfahrungen mit der Anleitung und Führung von Personal?
- ☐ Können Sie Aufgaben delegieren?
- ☐ Sind Sie mit Marketing und Vertrieb vertraut?
- ☐ Haben Sie bereits Verkaufsverhandlungen geführt?
- ☐ Haben Sie bereits Kontakte zu potenziellen Auftraggebern, Lieferanten und/oder Kooperationspartnern?
- ☐ Wissen Sie, auf was es bei der Standortsuche ankommt?
- ☐ Wissen Sie, wo Sie sich Informationen und Rat holen können?

WEITERE INFORMATIONEN

BMW-Existenzgründungsportal
[Gründungswissen](#)

Hürden kennen – Hürden nehmen

Auf dem Weg zum eigenen Unternehmen (und auch nach der Eröffnung) müssen angehende Unternehmerinnen und Unternehmer mit Hindernissen rechnen. Stellen Sie sich darauf ein und informieren Sie sich über die verschiedenen Fallstricke und Hürden, um ihnen rechtzeitig auszuweichen. Diverse Studien heben immer wieder typische Probleme von Gründerinnen, Gründern bzw. jungen Unternehmen hervor.

Finanzierungsfehler

Viele Gründerinnen und Gründer schätzen ihren kurzfristigen Kapitalbedarf falsch ein und gefährden damit ihre Zahlungsfähigkeit (Liquidität), um beispielsweise laufende Rechnungen zu bezahlen. Hinzu kommt, dass sie Bankdarlehen aufnehmen, die nicht selten zu niedrig bemessen sind. Besser wäre, eine angemessene Finanzierung für ihr Vorhaben oder aber im Zweifelsfall das Vorhaben insgesamt zu verschieben, bis eine ausreichende Finanzierung sichergestellt ist. Stattdessen starten sie mit einer zu geringen Anfangsfinanzierung. Das Ergebnis ist: Sie können nur unzureichend Rücklagen aufbauen, um temporäre Rückschläge (Auftragsausfälle, unbezahlte Rechnungen) zu bewältigen. Dies führt dann zu einer zunehmenden Verschuldung, die wiederum in der Ablehnung weiterer Kredite mündet.

 Die Finanzierung, Seite 46

Strategische Fehler

Hier wirkt sich vor allem eine zu starke und einseitige Kundenbindung der jungen Unternehmen negativ aus. Die Unternehmen akquirieren zu wenige neue Kundinnen und Kunden. Von Nachteil ist auch ein zu kurzer Planungshorizont. Geplant wird nur, das Produkt oder die Leistung auf den Markt zu

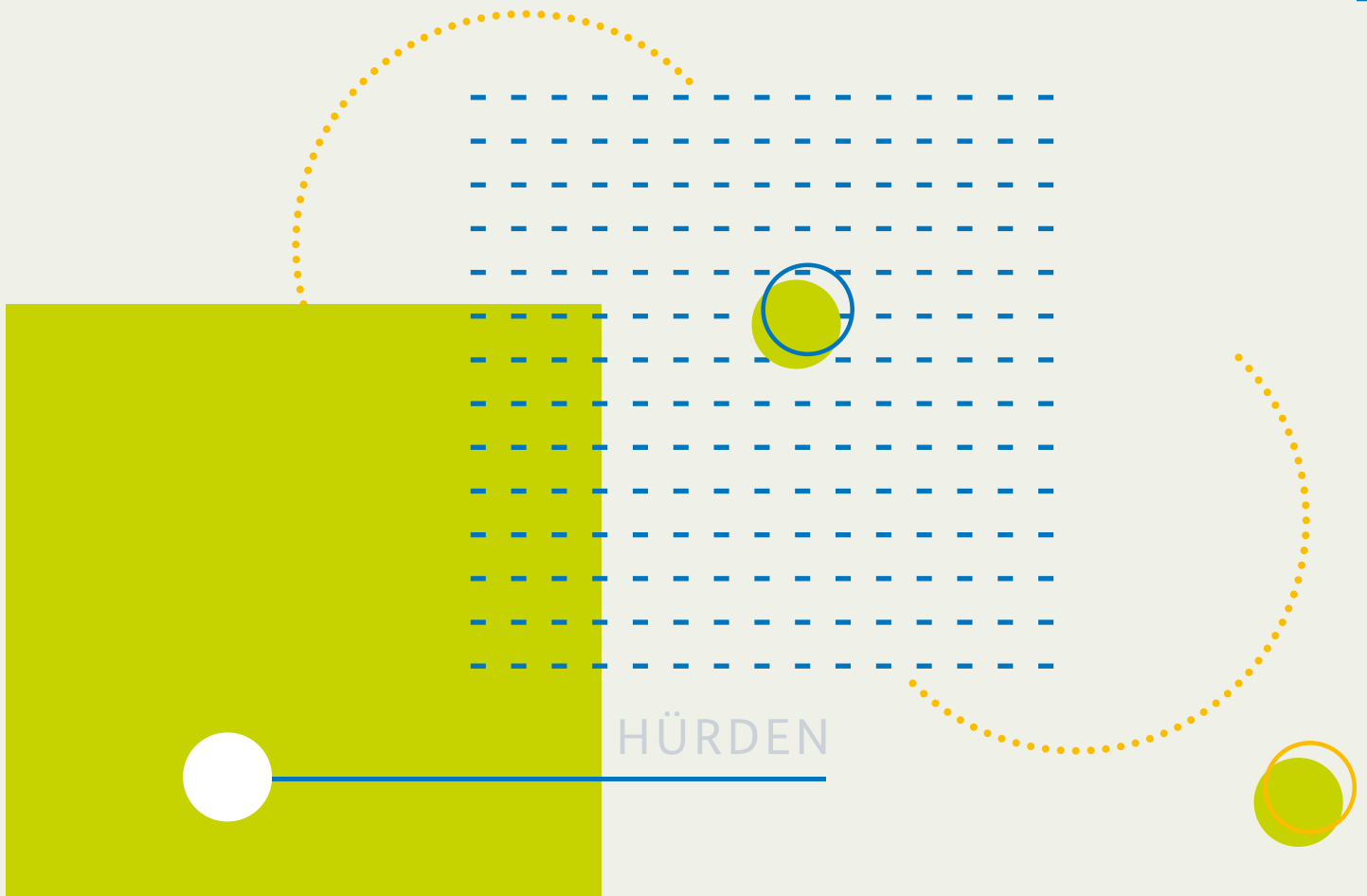
bringen. Überlegungen zu nachfolgenden Schritten wie z. B. die stetige Verbesserung des Angebots bleiben außen vor. Viele Unternehmerinnen und Unternehmer konzentrieren sich außerdem zu sehr auf eine bestimmte Zielgruppe und überlegen nicht, ob ihre Leistung oder ihr Produktsegment womöglich mit kleinen Änderungen auch für andere Zielgruppen interessant sein könnte.

 Das Unternehmen führen, Seite 93

Unternehmensinterne Fehler

Junge Unternehmerinnen und Unternehmer sind nicht selten der Meinung, dass Businesspläne für „die Schublade geschrieben“ werden, um formale Anforderungen des Kreditgebers zu erfüllen. Ergebnis: Der Businessplan wird nicht umgesetzt, Planzahlen werden ignoriert und die Entwicklung „läuft aus dem Ruder“. Unternehmerinnen und Unternehmer achten auch zu wenig darauf, ob sich betriebliche Abläufe optimieren lassen. Die Folge ist häufig, dass der zeitliche und finanzielle Aufwand im Vergleich zur Konkurrenz zu hoch ist. Damit einher geht in der Regel auch, dass das Angebot nicht erneuert wird und sich zum „Ladenhüter“ entwickelt.

 Der Businessplan, Seite 36



Mangelhafte Kenntnisse der Unternehmensführung

Controlling und die Organisation betrieblicher Abläufe lassen sich erlernen. Sie gehören zum Handwerkszeug jeder Unternehmerin und jedes Unternehmers – ganz unabhängig davon, wie groß der Betrieb ist. Dasselbe gilt für Kenntnisse über den Markt. Wer nicht weiß, wer zu seinen Kundinnen und Kunden gehört und was diese erwarten, hat schon (fast) verloren. Dass ein regelmäßiger Blick auf das Angebot der Konkurrenz dazugehört, versteht sich eigentlich von selbst. Aber viele scheuen den Blick „über den Gartenzaun“.

 Gewusst wie: Know-how für Gründerinnen und Gründer, Seite 14

 Das Kaufmännische Einmaleins, Seite 76

Fehlender Rückhalt durch die Familie

Achten Sie darauf, dass Ihre Familie hinter Ihren Gründungsplänen steht und Ihnen den Rücken freihält. Haben Sie kleine oder schulpflichtige Kinder, überlegen Sie – am besten gemeinsam mit Ihrem Partner/Ihrer Partnerin –, wie sich Familienleben und Selbständigkeit unter einen Hut bringen lassen. Klären Sie, wer welche Aufgaben im Haushalt übernimmt, wie sich die Betreuung der Kinder gestaltet und wie viel Zeit Sie als Selbständige bzw. Selbständiger in Haushalt und Familie investieren müssen bzw. wollen. Überlegen Sie, ob eventuell (zunächst) eine Klein- oder aber Teamgründung für Sie infrage kommt.

Gewusst wie: Beratung und Know-how für Gründerinnen und Gründer

Gründer und Gründerinnen schätzen ihren Beratungsbedarf oft falsch ein. Oder sie halten Themen für wichtig, die für den Erfolg des Gründungsvorhabens nur eine geringe Bedeutung haben. Informationsdefizite sind die zweithäufigste Ursache für das frühzeitige Aus junger Unternehmen! Nutzen Sie daher die Angebote professioneller Schulungseinrichtungen und kompetenter Beraterinnen und Berater.

Vor der Gründung

In der Vorbereitungsphase sollte Ihr erster Weg zu einer Beratungseinrichtung führen: Kostenlose Beratung gibt es bei den Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern und bei regionalen Gründungsinitiativen. Je weiter Sie mit Ihrer Gründung voranschreiten, desto tiefer gehen Ihre Fragen: Sie benötigen womöglich die Hilfestellung einer Steuerberaterin oder eines Steuerberaters und/oder einer Rechtsanwältin oder eines Rechtsanwaltes. Für die detaillierte Ausarbeitung Ihres Businessplans, speziell zu Fragen, die Ihre Branche, Ihren Markt und vor allen Dingen auch die Finanzierung betreffen, kann es sinnvoll sein, eine private Unternehmens- bzw. Existenzgründungsberatung hinzuzuziehen. Die Bundesländer unterstützen die Inanspruchnahme einer Gründungsberatung oder eines Coachings (z. B. durch Zuschüsse oder kostenlose mehrtägige Intensivberatungen).

Zu den meisten Themen, die zum „kleinen und großen Einmaleins“ der Unternehmensgründung und -führung zählen, bieten die folgenden Institutionen Workshops oder Seminare an. Der Besuch einer solchen Veranstaltung ist sinnvoll.

- Industrie- und Handelskammern
- Handwerkskammern
- Technologiezentren

- Kommunen und Kammern
- Branchenverbände, Berufsverbände, Gründungsinitiativen und -wettbewerbe, Volkshochschulen
- Agenturen für Arbeit
- RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V. Kompetenzzentrum
- Hochschulen und außeruniversitäre Forschungseinrichtungen für gründungsinteressierte Absolventinnen, Absolventen sowie Forschende

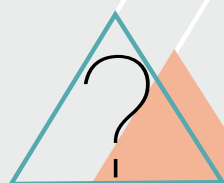
Vernetzen Sie sich frühzeitig mit anderen Gründerinnen und Gründern. Suchen Sie den Kontakt zu Unternehmerinnen und Unternehmern. Fragen Sie am besten die Industrie- und Handelskammer bzw. Handwerkskammer vor Ort, wann und wo Gründungsstammtische oder andere Netzwerkveranstaltungen stattfinden.

Nach der Gründung

Nach der Gründung geht es darum, Kundinnen und Kunden zu gewinnen, sich einen Platz auf dem Markt zu erobern und das Unternehmen zu festigen. Hier können sowohl ein Coaching als auch eine Beratung sinnvoll sein. Das Programm „Förderung von Unternehmensberatungen für KMU“ beteiligt sich an den Beratungskosten zu wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und

Achten Sie darauf, dass Sie nicht zu viel Planungsarbeit an Ihre Beraterin oder Ihren Berater abgeben und dadurch den Überblick verlieren.

Es ist Ihr zukünftiges Unternehmen. Sie müssen die Zügel in der Hand behalten!



GEWUSST WIE

organisatorischen Fragen der Unternehmensführung. Es richtet sich an Kleinstunternehmen, kleine und mittlere Unternehmen (KMU) der gewerblichen Wirtschaft sowie Angehörige der Freien Berufe, die eine individuelle Beratung in Anspruch nehmen möchten.

Zuständig für die Umsetzung des Programms ist das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA).



MITTELSTAND-DIGITAL

Das Netzwerk [Mittelstand-Digital](#) unterstützt kleine und mittlere Unternehmen bei der digitalen Transformation mit Workshops, Sprechstunden, Demonstrationszentren u. a. Der Schwerpunkt liegt auf Künstlicher Intelligenz bzw. KI-Readiness.

Beratung vorbereiten

Gerade bei intensiveren und kostenpflichtigen Beratungen kommt es darauf an, die richtige Beratung zu finden.

- **Wählen Sie „Ihre“ Beraterin bzw. „Ihren“ Berater!**

Die „Chemie“ zwischen Ihnen und Ihrem Gegenüber sollte stimmen.

- **Suchen Sie mit System!**

Fragen Sie Freunde und Bekannte nach Empfehlungen. Wählen Sie eine Beraterin bzw. einen Berater, die bzw. der Ihnen auch kompliziertere rechtliche oder wirtschaftliche Zusammenhänge verständlich erläutern kann. Lassen Sie sich ggf. Referenzen vorweisen. Nutzen Sie u. a. die Online-Verzeichnisse der Berater/-innenverbände.

- **Was möchten Sie?**

Bestimmen Sie exakt Ihren Bedarf, Art und Umfang der gewünschten Leistung und die Mittel, die Sie für eine kostenpflichtige Beratung zur Verfügung haben. Machen Sie sich Notizen. Das spart Zeit und damit ggf. auch Geld.

- **Fragen Sie nach den Kosten!**

Fragen Sie – bei kostenpflichtigen Beratungen – nach dem zu erwartenden Umfang der Beratung, welche Kosten wofür und in welcher Höhe anfallen. Beratungen können ggf. auch durch öffentliche Mittel gefördert werden (s. o.).

WEITERE INFORMATIONEN

BMW-Existenzgründungsportal
[Gründungsberatung](#)

BMW-Initiative „[FRAUEN unternehmen](#)“

[Einheitlicher Ansprechpartner](#)

Für Selbständige im Dienstleistungsbereich

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle
(BAFA)
[Förderung von Unternehmensberatungen für KMU](#)

[bundesweite gründerinnenagentur bga](#)

Mittelstand-Digital
[Netzwerk Mittelstand-Digital](#)

[Bundesverband Deutscher Innovations-,
Technologie- und Gründerzentren e.V.](#)

[WIS – Das Weiterbildungs-Informationssystem
der IHK-Organisation](#)

[Bundesagentur für Arbeit](#)

[KURSNET](#)
[Aus- und Weiterbildungsangebote](#)

[BMW-Online-Publikationen
zum Thema Gründung](#)

BMW-Infotelefon zu Mittelstand und
Existenzgründung
Tel.: 030-340 60 65 60
Montag bis Donnerstag von 8:00 bis 18:00 Uhr
Freitag von 8:00 bis 12:00 Uhr

Ideen mit Bachelor, Master und PhD: Gründungen aus Wissenschaft und Hochschule

Der Weg von der Forschung zum eigenen Start-up ist spannend, aber auch anspruchsvoll. Gründungsinteressierte Absolventinnen, Absolventen und Forschende müssen sich nicht nur mit dem Markt beschäftigen, sondern sich auch mit Fragen des geistigen Eigentums, der Finanzierung und institutionellen Rahmenbedingungen auseinandersetzen. Wer diese Herausforderungen meistert, hat die Chance, wissenschaftsbasierte Innovationen erfolgreich in die Praxis zu überführen.

Die Begeisterung für die eigene Idee ist groß, doch wer aus der Wissenschaft kommt, merkt schnell: Der Markt spielt nach ganz eigenen Regeln. Ein exzellentes Forschungsergebnis ist noch kein Garant für ein marktfähiges Produkt. Erst im Austausch mit potenziellen Kundinnen und Kunden und durch Pilotprojekte zeigt sich, ob tatsächlich ein (Kauf-)Interesse besteht. In den meisten Fällen braucht es anschließend noch Zeit und Entwicklungsarbeit, bis der Product-Market-Fit erreicht ist.

Geistiges Eigentum/Intellectual Property (IP) übernehmen

Forschungsergebnisse, Patente, Software oder Know-how, die an der Hochschule entstanden sind, gehören in der Regel der Institution. Gründungsinteressierte Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler müssen daher mit der Transferstelle der Hochschule klären, ob und wie sie das IP lizenzieren oder übertragen lassen können. Nicht selten beteiligt sich die Hochschule im Gegenzug an dem jungen Unternehmen. In jedem Fall ist eine patentrechtliche Beratung dringend zu empfehlen.

Hochschulinfrastruktur nutzen

Wenn Gründerinnen und Gründer Einrichtungen oder Geräte der Hochschule nutzen möchten, um ihr Produkt oder ihr Verfahren zur Marktreife zu entwickeln, muss das vertraglich geregelt und ggf. vergütet werden. Eine Reihe von Hochschulen bieten inzwischen MakerSpaces u. a. Räumlichkeiten speziell für Gründungsteams an. Förderprogramme wie exist Gründungsstipendium oder exist Forschungstransfer sehen vor, dass die Hochschule den Gründungsteams die notwendige Infrastruktur zur Verfügung stellt.

Dienstrechtliche Regelungen für wissenschaftliche Mitarbeitende beachten

Die Gründungsvorbereitungen dürfen nicht mit den dienstlichen Aufgaben kollidieren. Erkundigen Sie sich, ob Sie als wissenschaftlicher Mitarbeiter oder wissenschaftliche Mitarbeiterin an Ihrer

Hochschule für Ihre Gründungsvorbereitungen eine Nebentätigkeitsgenehmigung oder eine Beurlaubung benötigen.

Rechtliche und ethische Aspekte

Bei Produkten und Verfahren in den Bereichen KI, Biotechnologie, Chemie, Medizintechnik u. a. gelten hohe regulatorische Anforderungen. Datenschutz, Ethik, Sicherheitsauflagen und Zulassungen müssen frühzeitig geprüft werden.

Förderung und Finanzierung

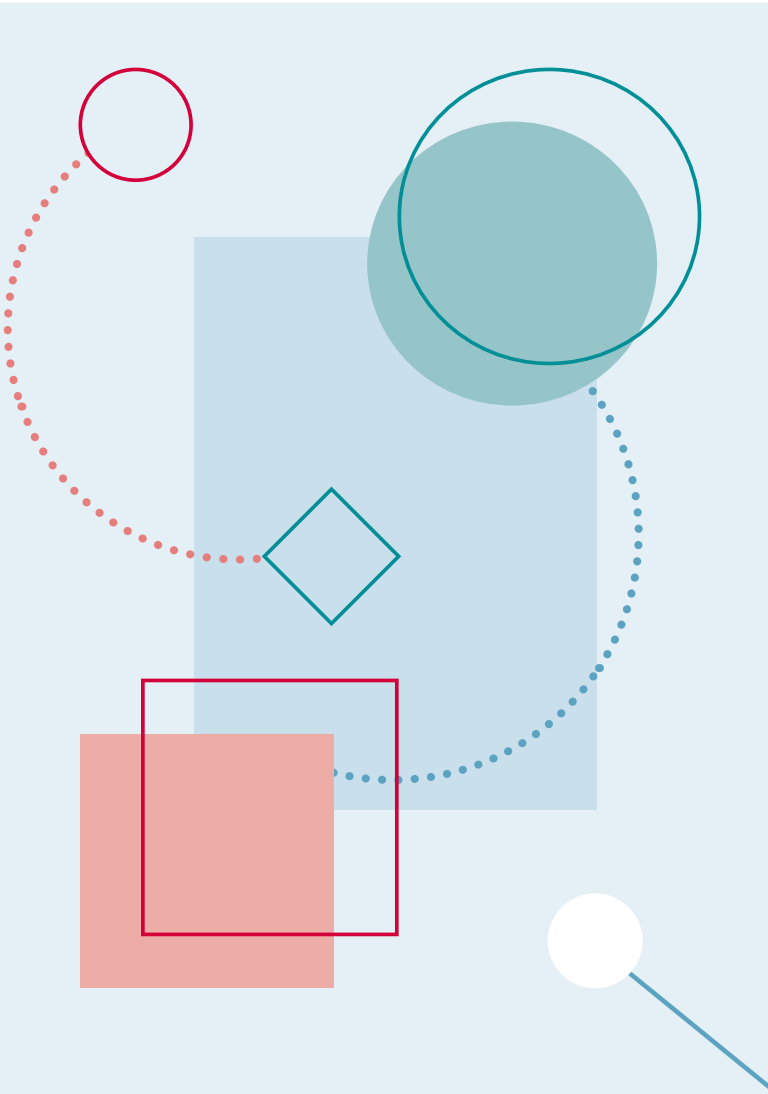
Für Forschung, Entwicklung, Innovation und Markterschließung stellen Bund, Länder und EU technologieorientierten Gründungsteams spezielle Förderhilfen zur Verfügung. Als Flaggschiff der bundesweiten Förderung gilt dabei das Programm exist – from science to business. Mit diesem sowie weiteren Unterstützungsangeboten in Form von Zuschüssen, Wettbewerben, Auslandsaufenthalten und Beteiligungen unterstützt das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie erfolgreich die Gründung, die unternehmerische Kompetenz und den erfolgreichen Markteintritt der Gründungsteams. (📄 Seite 52).

Auch die Hochschulen sowie außeruniversitären Forschungseinrichtungen verfügen zum Teil über eigene Förderprogramme sowie Ideen- bzw. Gründungswettbewerbe, Inkubatoren und Acceleratoren. Gründungsteams erhalten dort das notwendige Know-how für den Unternehmensstart sowie Zugang zu unterstützenden Netzwerken. Dazu gehört auch Hilfestellung bei der Beantragung von Fördermitteln.

WEITERE INFORMATIONEN

[exist – from science to business](#)

[BMW-Existenzgründungsportal](#)



Einziger Ausweg oder Chance? Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

Für viele arbeitslose Bürgerinnen und Bürger bietet die berufliche Selbständigkeit einen Weg zurück ins Erwerbsleben. Voraussetzung dafür ist jedoch eine sorgfältige Prüfung der persönlichen, fachlichen und unternehmerischen Eignung.

Bei Bezug von Arbeitslosengeld: Gründungszuschuss

Existenzgründerinnen und -gründer aus der Arbeitslosigkeit können, wenn sie die Voraussetzungen erfüllen, alle Förderprogramme für Existenzgründungen in Anspruch nehmen. Darüber hinaus können sie unter folgenden Voraussetzungen den Gründungszuschuss beantragen.

Sie müssen

- Arbeitslosengeld beziehen,
- durch die Selbständigkeit ihre Arbeitslosigkeit beenden,
- die selbständige Tätigkeit hauptberuflich ausüben und
- am Tag der Aufnahme der selbständigen Tätigkeit noch einen Anspruch auf Arbeitslosengeld von mindestens 150 Tagen haben.

Menschen mit Behinderungen (im Sinne des § 19 SGB III) können einen Gründungszuschuss auch dann erhalten, wenn sie einen Anspruch von weniger als 150 Tagen oder keinen Anspruch auf Arbeitslosengeld haben.

Der Gründungszuschuss fördert Gründerinnen und Gründer in zwei Phasen über einen Zeitraum von 15 Monaten.

1. Phase

In den ersten sechs Monaten nach dem Unternehmensstart können Gründerinnen und Gründer den Gründungszuschuss in Höhe ihres zuletzt bezogenen monatlichen Arbeitslosengeldes erhalten. Ziel ist die Sicherung des Lebensunterhaltes in der Startphase. Hinzu kommt eine monatliche Pauschale von 300 Euro, um sich in der Sozialversicherung absichern zu können.

2. Phase

Nach Ablauf der ersten sechs Monate kann sich eine zweite Förderphase von weiteren neun Monaten anschließen. In diesem Zeitraum wird nur noch die Pauschale von 300 Euro für die Sozialversicherung gezahlt. Allerdings müssen Gründerinnen und Gründer vor Beginn der zweiten Förderphase ihre Geschäftstätigkeit und ihre hauptberuflichen unternehmerischen Aktivitäten nachweisen.

Fachkundige Stellungnahme

Um den Antrag für den Gründungszuschuss zu stellen, müssen Gründerinnen und Gründer die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle vorlegen. Diese Stellungnahme gibt Auskunft über die Tragfähigkeit des Gründungsvorhabens.

Eine fachkundige Stellungnahme erteilen: Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer, Berufsständische Kammer (z. B. Innung), Fachver-

band (z.B. Freie Berufe), Bank oder Sparkasse, sonstige Stellen, wie zum Beispiel Steuerberatungen, Wirtschaftsprüferinnen und -prüfer, Steuerbevollmächtigte, Unternehmensberatungen, kommunale Wirtschaftsförderung.

Bei Bezug von Bürgergeld*: Einstiegsgeld

Das Einstiegsgeld für eine selbständige Tätigkeit kann als Zuschuss zum Bürgergeld unter folgenden Voraussetzungen bewilligt werden.

Sie müssen

- Bürgergeld erhalten,
- Ihre Selbständigkeit hauptberuflich ausüben und mindestens 15 Stunden pro Woche selbstständig arbeiten,
- persönlich geeignet sein, um Ihre geplante Selbständigkeit erfolgreich auszuüben.

Sie dürfen sich außerdem noch nicht hauptberuflich selbständig gemacht haben. Und: Durch Ihre Existenzgründung müssen gute Aussichten bestehen, dass Sie zukünftig nicht mehr auf das Bürgergeld angewiesen sind.

Ihre Integrationsfachkraft legt fest, wie viel Einstiegsgeld Sie erhalten. Sie kann den Förderbetrag im Lauf der Zeit anpassen. Das Einstiegsgeld wird höchstens 24 Monate lang monatlich gezahlt. Es wird nicht auf das Bürgergeld angerechnet.

Leistungen zur Eingliederung von Selbständigen (LES)

Wenn Sie Bürgergeld beziehen und sich selbständig machen möchten, können Sie neben dem Einstiegsgeld auch ein Darlehen oder einen Zuschuss (im Einzelfall) für Anschaffungen (Computer,

Werkzeug, Büromöbel u. a.) beantragen. Sie können auch kostenfreie Beratungen und Schulungen in Anspruch nehmen, wenn Sie bereits selbständig sind.

Sie müssen

- Bürgergeld beziehen oder Anspruch darauf haben,
- sich hauptberuflich selbständig machen, bereits selbständig sein oder eine geringfügige Selbständigkeit ausbauen,
- persönlich für eine selbständige Tätigkeit geeignet ein,
- nachweisen, dass Sie keine anderen Finanzierungsquellen in Anspruch nehmen können (z.B. Förderprogramme, Bankkredite, Mikrodarlehen),
- nachweisen, dass Ihr Unternehmen nicht insolvent ist,
- durch eine fachkundige Stelle nachweisen, dass Ihre Selbständigkeit (voraussichtlich) langfristig erfolgreich, also wirtschaftlich tragfähig sein wird.



KEIN RECHTSANSPRUCH

Ob Sie den Gründungszuschuss oder das Einstiegsgeld bzw. LES erhalten, entscheidet Ihre Ansprechperson in der zuständigen Arbeitsagentur bzw. im Jobcenter. Es gibt keinen Rechtsanspruch auf die Leistungen.

* Vorauss. ab Juli 2026 wird das „Bürgergeld“ umbenannt in „Grundsicherungsgeld“. www.bundesregierung.de

Beratung und Förderung

Lassen Sie sich auf jeden Fall frühzeitig beraten (S.14 ff.). Nehmen Sie Kontakt zu Ihrer Ansprechperson in der zuständigen Arbeitsagentur oder im Jobcenter auf. Nutzen Sie vorab die ausführlichen und gut verständlichen Informationen auf der Webseite der Bundesagentur für Arbeit.

Darüber hinaus unterstützt das Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie gemeinsam mit der EU Gründungen aus der Arbeitslosigkeit mit dem Mikromezzaninfonds Deutschland (S. 51).

WEITERE INFORMATIONEN

BMWE-Existenzgründungsportal
[Gründen – kurz und knapp](#)
[Gründung aus der Arbeitslosigkeit](#)

[Mikromezzaninfonds Deutschland](#)

Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS)
[Förderung der Erwerbstätigkeit](#)

Bundesagentur für Arbeit
[Gründungszuschuss beantragen](#)
[Existenzgründung mit Hilfe des Jobcenters](#)

BMAS-Bürgertelefon zur Arbeitslosenversicherung/Grundsicherung für Arbeitsuchende
 Tel.: 030-221 911 003
 Montag bis Donnerstag von 8:00 bis 17:00 Uhr
 Freitag von 8:00 bis 12:00 Uhr

Alles wird gut: Impact Start-ups

Impact Start-ups möchten vor allem ein gesellschaftliches oder ökologisches Problem lösen. Sie möchten eine Wirkung (Impact) erzielen. Die Absicht, Gewinne zu erzielen, steht dabei in der Regel eher im Hintergrund.

Sozial- oder umweltorientierte Geschäftsideen zu entwickeln ist eine kreative Herausforderung, bei der die folgenden Fragen im Vordergrund stehen:

- Welche Leistung/welches Produkt trägt zur Problemlösung bei?
- Welches unternehmerische Angebot kann auf dem Markt Nachfrage schaffen und Gewinn erwirtschaften?
- Wer kauft dieses Angebot?
- Wie sieht das Umsatz-/Vergütungsmodell aus?

Beratung und Information

Bei der Entwicklung von Geschäftsideen für Social Entrepreneure helfen zum Beispiel das Social Entrepreneurship Netzwerk Deutschland e.V. (SEND), Ashoka, die Social Entrepreneurship Akademie München oder die Social Impact gGmbH. Darüber hinaus gibt es eine ganze Reihe von Unternehmen, die Labs oder Hubs betreiben, um Social Start-ups zu unterstützen. Letzteres gilt auch für (künftige) Green Start-ups. Sie finden u.a. Unterstützung bei

der Circular Valley Stiftung, beim Borderstep Institut oder auch der DBU – Deutsche Bundesstiftung Umwelt.

SOCIAL IMPACT REPUBLIC

In der Initiative [Social Impact Republic](#) haben sich sieben Start-up-Zentren aus ganz Deutschland zusammengeschlossen, um eine Brücke zwischen der Hightech-Gründungsszene und dem Social Entrepreneurship-Bereich zu schlagen. Ziel ist es u. a., Gründungsinteressierte für gemeinwohlorientierte Themen zu begeistern und Angebote für Impact Start-ups auszuweiten. Das Bundesministerium für Bildung und Forschung fördert die Initiative.

NATIONALE STRATEGIE FÜR SOZIALE INNOVATIONEN UND GEMEINWOHL-ORIENTIERTE UNTERNEHMEN

Ziel der Bundesregierung ist es, die Rahmenbedingungen für Gemeinwohlorientierte Unternehmen zu verbessern, u. a. durch einen verbesserten Zugang zu finanzieller Unterstützung, Investitionen in den Ausbau des Ökosystems und bessere rechtliche Rahmenbedingungen. [Download](#)

Finanzierung/Förderung

Der Bund fördert Impact Start-ups mit folgenden Programmen:

- exist Gründungsstipendium unterstützt (Impact-)Gründungsteams aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen.
- Mikromezzaninfonds Deutschland beteiligt sich insb. an jungen Impact-Unternehmen.
- Innovationsprogramm für Geschäftsmodelle und Pionierlösungen (IGP) unterstützt die Umsetzung vielversprechender nichttechnischer Innovationen – auch von Gemeinwohlorientierten Unternehmen.

Darüber hinaus stehen Ihnen alle Gründungsförderprogramme des Bundes sowie Ihres Bundeslandes zur Verfügung. Vorausgesetzt, Sie haben vor, gewinnorientiert zu arbeiten.

Eine Übersicht dazu finden Sie in der [Förderdatenbank Bund, Länder und EU](#).

Für gemeinnützige Unternehmen kommen die „klassischen“ Förderprogramme in der Regel nicht infrage. Sie werden allerdings steuerlich begünstigt (Steuerbefreiungen, Entgegennahme steuerbegünstigter Spenden). Die Voraussetzungen, unter denen die Finanzämter eine Körperschaft als steuerbegünstigt anerkennen, sind in den §§ 51 bis 68 der [Abgabenordnung](#) geregelt.

Darüber hinaus gibt es weitere Finanzierungsmöglichkeiten durch Stiftungen, Fonds, Crowdfunding oder auch Unternehmen.

NACHHALTIG WIRKEN – FÖRDERUNG GEMEINWOHLORIENTierter UNTERNEHMEN

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie unterstützt Beratungs-, Qualifizierungs-, Informations- und Vernetzungsangebote für Gemeinwohlorientierte Unternehmen. Antragsberechtigt sind u. a. Impact Hubs, Inkubatoren, Akzeleratoren, Co-Working-Spaces, Wirtschaftsförderungen, Kammern, Technologie- und Gründerzentren, Hochschulen. [Förderdatenbank Bund, Länder und EU](#)

Gemeinnützigkeit beantragen

Ob die Voraussetzungen für eine Gemeinnützigkeit vorliegen, entscheiden die Finanzämter. Als gemeinnützig können nur bestimmte Körperschaf-

ten (AG, GmbH, Vereine u. a.) anerkannt werden. Die Anerkennung für Personengesellschaften ist nicht möglich. Informationen bieten Steuer- und Rechtsberatungen sowie das Finanzamt vor Ort.



WEITERE INFORMATIONEN

BMW-Existenzgründungsportal

[Gemeinwohlorientiertes Unternehmertum](#)

[Gründen kurz und knapp](#)

Gemeinwohlorientierte Start-ups

[exist Gründungsstipendium](#)

[Innovationsprogramm für Geschäftsmodelle und Pionierlösungen \(IGP\)](#)

[Mikromezzaninfonds Deutschland](#)

[Social Entrepreneurship Netzwerk Deutschland e.V. \(SEND\)](#)

[Ashoka Deutschland gGmbH](#)

[Social Entrepreneurship Akademie](#)

[Social Impact gGmbH](#)

[Borderstep Institut](#)

[Circular Valley Stiftung](#)

[Deutsche Bundesstiftung Umwelt](#)

Unternehmen „Kunst“: Kreative und Kulturschaffende

Kreativschaffende, künstlerisch und publizistisch Selbständige können – in der Regel – sofort mit ihrer Arbeit starten. Um auf Dauer erfolgreich zu sein, müssen sie mit ihrer Tätigkeit, ihren Projekten und ihren Werken so viel Geld einnehmen, dass sie davon leben und am besten noch ein „Polster“ anlegen können. Dafür ist es gut, zumindest das „kleine Unternehmens-Einmaleins“ zu kennen.

Selbständige in der Kreativ- und Kulturbranche leben nicht von Laufkundschaft und verkaufen auch keine Massenware. Sie müssen daher wissen, wer zu ihren potenziellen Auftraggeberinnen und Auftraggebern gehört und wie sie am besten „den Fuß in die Tür bekommen“. Neben ihrem beruflichen Können sind daher jede Menge Kontakte und sehr viel Ausdauer wichtig.

Freier Beruf oder Gewerbe?

Autorinnen und Autoren, Architektinnen und Architekten, Künstlerinnen und Künstler – die meisten Kultur- und Kreativberufe gehören zu den Freien Berufen. Aber: Wer einen Verlag, eine Galerie, eine Werbeagentur gründet oder Computerspiele entwickelt, gehört – in der Regel – zu den Gewerbetreibenden. Der Unterschied spielt eine wichtige Rolle bei der Anmeldung, der Buchführung oder auch bei den Themen Steuern und Sozialversicherung. Im Zweifelsfall entscheidet darüber immer das Finanzamt. Am besten erkundigen Sie sich vorab bei Ihrem Berufsverband.

Buchführung und Steuern

Viele Selbständige in der Kreativ- und Kulturbranche arbeiten als Solo-Unternehmerin bzw. Solo-Unternehmer, haben also kein Personal – zumindest nicht in der Anfangsphase. Sie haben daher nicht denselben kaufmännischen Aufwand wie ein Unternehmen mit mehreren Angestellten. Trotzdem müssen sie den Überblick über die Einnahmen, Ausgaben und fälligen Steuern behalten. Buchführungsbüros, Steuerberaterinnen und -berater nehmen dabei einen Großteil der Arbeit ab.

Persönliche Absicherung

Über die Künstlersozialkasse (KSK) werden Selbständige in künstlerischen oder publizistischen Berufen gesetzlich renten-, kranken- und pflegeversichert. Es handelt sich um eine Pflichtversicherung. Das heißt, wer die Voraussetzungen für die Aufnahme in die KSK erfüllt, muss sich dort umgehend melden und versichern.



KREATIVBUND BUNDESZENTRUM KULTUR- UND KREATIVWIRTSCHAFT

KREATIVBUND macht kreative Exzellenz sichtbar, treibt innovative Ideen voran und gestaltet die Zukunft. Das „[KreativBund – Bundeszentrum Kultur- und Kreativwirtschaft](#)“ ist Teil der Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft der Bundesregierung und arbeitet im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie und des Beauftragten der Bundesregierung für Kultur und Medien.



WEITERE INFORMATIONEN

[Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft der Bundesregierung](#)

[Bundesministerium für Wirtschaft und Energie](#)

Praxistipps für Selbstständige in der Kultur- und Kreativwirtschaft

Willkommen: Gründerinnen und Gründer aus aller Welt

Unternehmerinnen und Unternehmer mit Einwanderungsgeschichte tragen erheblich zur wirtschaftlichen Dynamik in Deutschland bei. Dabei sind sie in nahezu allen Branchen aktiv – von der Gastronomie und dem Einzelhandel bis hin zu wissenschaftsbasierten Bereichen wie DeepTech oder Pharma.

Neben den allgemeinen Anforderungen, die mit einer Unternehmensgründung verbunden sind, müssen Gründerinnen und Gründer ohne deutsche Staatsbürgerschaft auch aufenthaltsrechtliche Bestimmungen beachten. Das Aufenthaltsgesetz sowie das Freizügigkeitsgesetz/EU regeln, welche Voraussetzungen für den Aufenthalt in Deutschland und für die Ausübung einer selbständigen Erwerbstätigkeit erfüllt sein müssen.

Bürgerinnen und Bürger aus einem EU-Mitgliedsland (oder einem der EWR-Staaten oder der Schweiz)

Innerhalb der EU-Mitgliedstaaten sowie mit den EWR-Staaten und der Schweiz gelten Freizügigkeit und Gewerbefreiheit. Personen aus diesen Ländern benötigen keine Aufenthaltserlaubnis, wenn sie sich in Deutschland selbständig machen oder ein Unternehmen leiten möchten.

Bürgerinnen und Bürger aus Drittstaaten

Bürgerinnen und Bürger aus einem Drittstaat außerhalb der EU, die nach Deutschland einreisen möchten, um sich beruflich selbständig zu machen, müssen ein Visum zur Ausübung einer selbständigen Tätigkeit bei der zuständigen Auslandsvertretung der Bundesrepublik Deutschland beantragen. Wird dies bewilligt, ist nach der Einreise bei der entsprechenden, lokalen Ausländerbehörde der Aufenthaltstitel zu beantragen. Die gesetzliche Grundlage dafür ist das Aufenthaltsgesetz: § 21 Absatz 1 AufenthG gilt für Gewerbetreibende und § 21 Absatz 5 AufenthG für freiberuflich Tätige.

Eine Aufenthaltserlaubnis zur Ausübung einer selbständigen Erwerbstätigkeit kann erteilt werden,

wenn

- ein wirtschaftliches oder regionales Bedürfnis besteht,
- die Finanzierung des Unternehmens gesichert ist und
- von dem Unternehmen positive Auswirkungen auf die regionale Wirtschaft zu erwarten sind.

Wer älter als 45 Jahre alt ist, muss zudem eine ausreichende Altersvorsorge nachweisen.



ERLEICHTERTER ZUGANG FÜR GRÜNDERINNEN UND GRÜNDER AUS DEM AUSLAND

Sie können eine Aufenthaltserlaubnis zur Unternehmensgründung erhalten, wenn Sie

- über eine abgeschlossene berufliche oder akademische Ausbildung verfügen und
- zur Gründungsvorbereitung ein Stipendium einer deutschen Wirtschaftsorganisation oder einer deutschen öffentlichen Stelle erhalten, so dass der Lebensunterhalt dadurch gesichert wird. Förderprogramme für Gründungen finden Sie in der Förderdatenbank Bund, Länder und EU (www.foerderdatenbank.de).

Akademikerinnen und Akademikern, die bereits ein Förderprogramm wie exist Gründungstipendium (📄 Seite 54) oder ein ähnliches Programm erfolgreich beantragt haben, aber noch kein Visum in Händen halten, bietet das Global Certification and Consulting Centre (GCCC) maßgeschneiderte Unterstützung an.

Wenn Sie bereits in Deutschland leben und ...

eine abgeschlossene akademische Ausbildung an einer staatlichen oder staatlich anerkannten Hochschule in Deutschland abgeschlossen haben oder

- als Forscherin oder Forscher bzw. Wissenschaftlerin oder Wissenschaftler eine Aufenthaltserlaubnis nach den §§ 18b, 18d, 19c Absatz 1 oder
- eine Blaue Karte EU besitzen

erhalten Sie eine Aufenthaltserlaubnis zur Ausübung einer selbständigen Tätigkeit. Die beabsichtigte selbständige Tätigkeit muss allerdings einen Zusammenhang mit den in der Hochschulausbildung erworbenen Kenntnissen oder der wissenschaftlichen Tätigkeit erkennen lassen (AufenthG § 21 Abs. 2a).

Wenn Sie sich bereits in Deutschland aufhalten und eine Aufenthaltserlaubnis besitzen, die nicht für eine selbständige Tätigkeit erteilt wurde, müssen Sie bei der Ausländerbehörde einen Antrag zur Ausübung einer selbständigen Tätigkeit für eine Aufenthaltserlaubnis stellen (gesetzliche Grundlage s.o.).

Freiberufliche Tätigkeiten

Für eine freiberufliche Erwerbstätigkeit (Arzt/Ärztin, Dolmetscher/-in, Künstler/-in u. a.) benötigen Sie je nach ausgeübter Tätigkeit gegebenenfalls eine Erlaubnis zur Berufsausübung. Informationen dazu finden Sie unter www.anerkennung-in-deutschland.de.

Die Aufenthaltserlaubnis erhalten Sie, wenn die Erlaubnis zur Berufsausübung zugesagt wurde.

Flüchtlinge

Asylberechtigte, deren Asylantrag positiv entschieden wurde, erhalten einen Aufenthaltstitel und haben uneingeschränkten Zugang zum Arbeitsmarkt. Die Frage, ob sie auch ein Unternehmen gründen dürfen, hängt von der Art des Aufenthaltstitels bzw. den Gründen ab, warum dieser erteilt wurde (z. B. aus völkerrechtlichen oder dringend humanitären Gründen, als politisch Verfolgte, aufgrund der Genfer Flüchtlingskonvention).

Asylberechtigte, die aus anderen Gründen einen Aufenthaltstitel besitzen (z. B. für qualifizierte Geduldete, Aufenthaltsgewährung in Härtefällen, zum vorübergehenden Schutz) dürfen eine selbständige Tätigkeit nur mit Erlaubnis der zuständigen Ausländerbehörde ausüben. Sie benötigen eine Erweiterung ihres Aufenthaltstitels nach § 21 Absatz 6.

Asylbewerberinnen und -bewerber mit einer Aufenthaltsgestattung und geduldete Personen besitzen eine Aufenthaltsgestattung, die den Aufenthalt in Deutschland für die Dauer des Asylverfahrens erlaubt. Sie können einen Antrag auf Selbständigkeit bei der Ausländerbehörde stellen (§ 21 Abs. 6). Geduldete Personen haben dagegen bereits das Asylverfahren durchlaufen. Allerdings wurde ihr Asylantrag abgelehnt. Sie dürfen nur unter bestimmten Bedingungen einen Antrag auf Selbständigkeit stellen.

WEITERE INFORMATIONEN

BMW-Existenzgründungsportal
[Gründen – kurz und knapp](#)
[Gründen mit Einwanderungsgeschichte](#)

[Make it in Germany](#)

Bundesministerium für Bildung, Familie,
 Senioren, Frauen und Jugend
[Anerkennung in Deutschland](#)

Bundesamt für Migration und Flüchtlinge
[Selbständige und freiberufliche Tätigkeiten](#)

[MigraThek](#)

[handbook germany](#)

Initiative für Gelingende Inklusion e.V.
[Wir gründen in Deutschland](#)

Institut für Sozialpädagogische Forschung
 Mainz e.V.
[IQ Fachstelle Migrantenökonomie](#)

[Perspektive neuStart e.V.](#)

Aus Erfahrung gut: Ältere Gründerinnen und Gründer

Die Babyboomer – und die Generation 50 plus insgesamt – stehen in einem spannenden Lebensabschnitt voller Möglichkeiten. Auch wenn viele noch aktiv im Berufsleben sind, denken einige über neue Perspektiven nach, etwa über die Gründung eines eigenen Unternehmens. Ihre Erfolgchancen stehen gut.

Ältere Gründerinnen und Gründer verfügen über ein enormes Plus gegenüber Jüngeren: ihre Erfahrungen. Dazu gehören nicht allein berufliche oder branchenspezifische Erfahrungen. Ältere Gründerinnen und Gründer beherrschen ihr „Handwerk“ nicht selten „von der Pike auf“ und sind mit Entscheidungsabläufen im Arbeitsprozess vertraut.

Dazu kommen allgemeine Lebenserfahrungen, die für eine Gründung „Gold wert“ sind. Sie schätzen Chancen und Risiken realistischer ein und neigen eher dazu, Fehlentscheidungen zu vermeiden, weil sie ihre eigenen Stärken und Schwächen besser einschätzen können. Das bedeutet: Fehler, die Berufsneulingen bisweilen unterlaufen, werden ihnen nicht (so schnell) passieren. Zudem kennen

sie ihren Markt und ihre Branche. Und bei langjähriger angestellter Berufstätigkeit haben sie in aller Regel gelernt, am Arbeitsplatz mehr und mehr Verantwortung zu übernehmen.

50 plus: Tipps für Gründerinnen und Gründer

- **Bankgespräch**

Gründerinnen und Gründer ab dem 50. Lebensjahr haben zuweilen Schwierigkeiten, Bankkredite oder Förderdarlehen zu erhalten. Kreditinstitute befürchten, dass die „aktive Zeit“ älterer Gründerinnen und Gründer, in der sie gute Geschäfte machen, nicht ausreicht, um das entlehnte Geld zurückzahlen zu können. Wichtig ist hier ein Unternehmenskonzept, das

idealerweise auch schon erläutert, wer das Unternehmen einmal übernehmen und einen Kredit weiter tilgen wird.

- **Wiedereinstieg nach Elternzeit**

Mütter und Väter, die nach der Erziehungszeit bzw. Familienphase wieder ins Arbeitsleben zurückkehren, müssen ihr fachbezogenes Wissen aktualisieren. Nutzen Sie dafür die Informationen und Veranstaltungen der Berufs- und Branchenverbände sowie Unternehmensnetzwerke.

- **Fitness**

Es kommt vor, dass ältere Gründerinnen und Gründer das eigene Kräftepotenzial über- und die Anforderungen durch die berufliche Selbstständigkeit unterschätzen. Sie sollten sich beraten oder coachen lassen. Und: Wer im Team gründet, kann Belastungen und Aufgaben verteilen.

- **Altersvorsorge**

Wer bisher als Angestellte oder als Angestellter Rentenansprüche erworben hat, kann als Selbständige oder Selbständiger in der gesetzlichen Rentenversicherung bleiben: entweder als freiwilliges Mitglied oder über eine Versicherungspflicht auf Antrag. Wer eine Regelaltersrente bezieht, kann ohne Einschränkung hinzuverdienen. (📄 Seite 91).

- **Pfändungsschutz**

Eine Versicherung für den Fall des Scheiterns gibt es nicht. Wer als Unternehmerin oder Unternehmer keinen Erfolg hat und offene Rechnungen nicht mehr begleichen kann, dem droht die Pfändung. Aber: Die Altersvorsorge ist per Gesetz vor der Pfändung geschützt. Das betrifft Altersvorsorgeverträge, insbesondere Lebensversicherungen und private Rentenversicherungen, aber auch Fonds- und Banksparpläne.

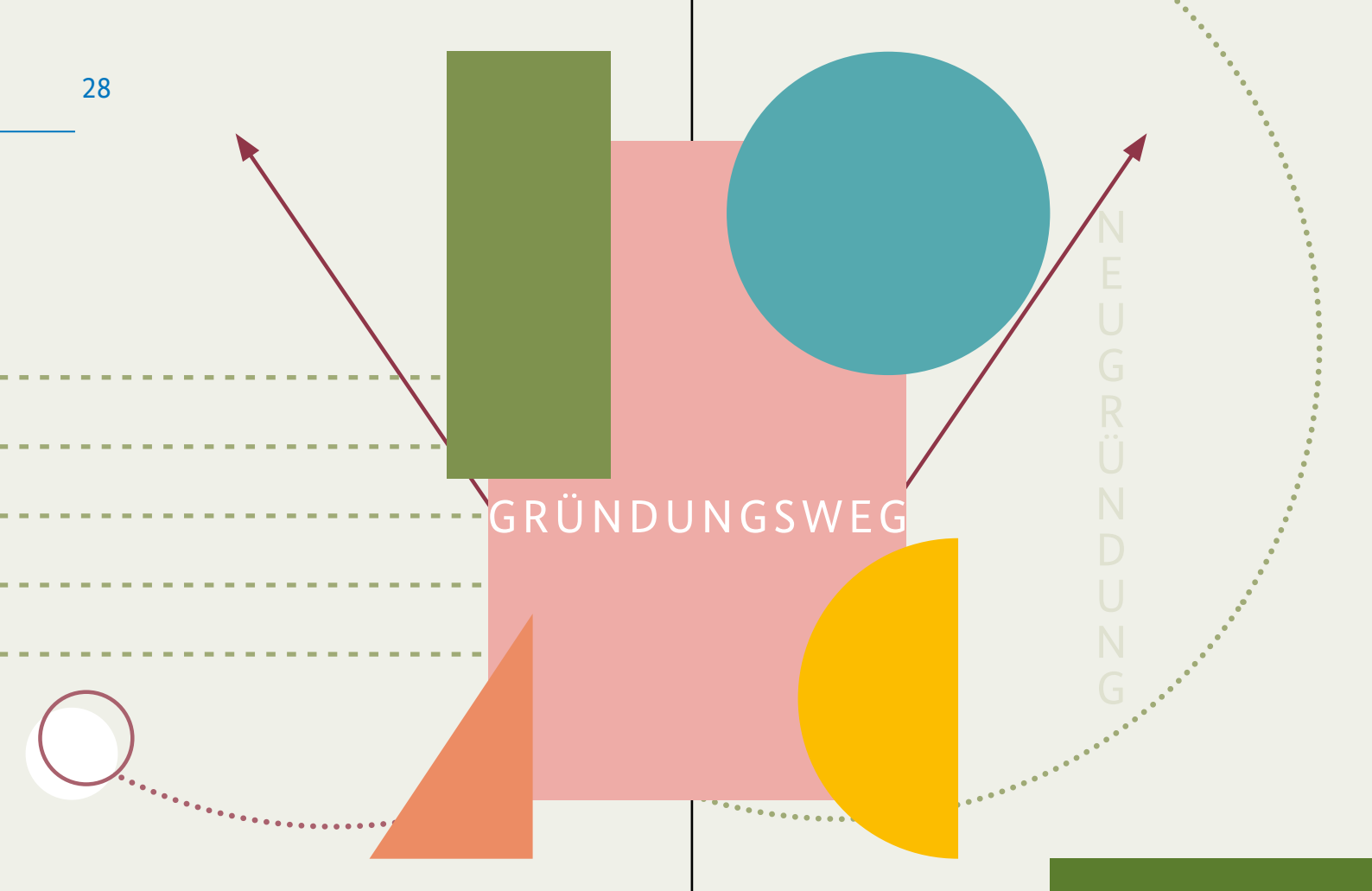


WEITERE INFORMATIONEN

[BMWE-Existenzgründungsportal](#)

Gründen – kurz und knapp
Vorbereitung – allgemein und je nach Lebensphase

[Deutsche Rentenversicherung](#)



3. Der Gründungsweg

So oder so: Wege zum eigenen Unternehmen

Viele Wege führen in die unternehmerische Selbständigkeit – jeder bringt eigene Chancen und Herausforderungen mit sich. Entscheidend ist, dass Sie einen Weg wählen, der zu Ihnen und Ihren Fähigkeiten passt.

Zu den Vorteilen der beruflichen Selbständigkeit gehören ihre vielseitigen Gestaltungsmöglichkeiten. Je nachdem, wie viel Zeit Sie investieren oder welches Risiko Sie tragen möchten, können Sie Ihr Vorhaben an Ihre Bedürfnisse anpassen.

Der Favorit unter den Gründungswegen ist die Neugründung. Dabei gibt es die Möglichkeit, das Unternehmen entweder allein oder im Team zu gründen und zu führen. Anstatt als Vollzeit-Unternehmerin oder -Unternehmer zu beginnen, können Sie Ihr unternehmerisches Talent auch (erst einmal) nebenberuflich testen.

Attraktiv und herausfordernd kann auch die Übernahme eines bestehenden Unternehmens sein. Und wenn es Ihnen an einer geeigneten Geschäftsidee fehlt, kann eine Franchisegründung ein geeigneter Weg sein.

Verschaffen Sie sich einen Überblick über die verschiedenen Gründungswege und überlegen Sie, welcher davon zu Ihnen passt.

Bei null anfangen: Neugründung

Die eigene Geschäftsidee umsetzen und das Unternehmen ganz nach den eigenen Vorstellungen ausrichten: Genau das können Gründerinnen und Gründer, die sich ihren Weg in die Selbstständigkeit selbst ebnen und ein vollständig neues Unternehmen gründen – entweder allein oder im Team.

Bei einer Neugründung müssen Sie Ihren Markt erst erobern: Beziehungen zu Kundinnen und Kunden sowie zu Lieferanten aufbauen, geeignetes Personal finden und sich einen guten Ruf erarbeiten. Kurz gesagt: Sie durchlaufen eine Anlaufphase. Eine Neugründung birgt dabei zwar Risiken, bietet aber auch die Chance, das Unternehmen ganz nach Ihren eigenen Vorstellungen zu gestalten.

Dabei starten Sie entweder allein mit einem Einzelunternehmen oder Sie teilen sich die unternehmerische Verantwortung mit Partnerinnen und Partnern in Form einer GbR, OHG (haftungsbeschränkt), GmbH oder anderen Rechtsform.

Ein-Personen-Gründung

Als Einzelunternehmerin oder -unternehmer sind Sie ein Multitalent: Das fängt schon bei den Gründungsvorbereitungen an. Die Entwicklung Ihrer Geschäftsidee, das Schreiben des Businessplans, die Suche nach dem geeigneten Standort und viele weitere Aufgaben liegen allein in Ihrer Hand. Damit haben Sie volle Entscheidungs- und Gestaltungsfreiheit. Gehen Sie aber davon aus, dass jedes Multitalent auch seine Schwächen hat, und lassen Sie sich so früh wie möglich und regelmäßig beraten. Seien Sie auch offen gegenüber kritischen Anmerkungen. Die sind, gerade wenn Sie Ihr Unternehmen alleine aufbauen, „Gold“ bzw. „Geld wert“.

Teamgründung

Viele Vorteile sprechen dafür, den Betrieb nicht alleine, sondern gemeinsam mit einem oder mehreren Partnerinnen oder Partnern zu gründen. Die Zusammenarbeit bietet eine ganze Reihe von Vorteilen:

- fehlendes Know-how wird ergänzt
- Verantwortung und Risiko werden geteilt
- die Eigenkapitalbasis wird erweitert
- mehr Sicherheiten zur Aufnahme von Krediten stehen zur Verfügung
- die Arbeitszeit kann besser eingeteilt, u. U. auch reduziert werden

Voraussetzung für eine erfolgreiche Teamgründung ist, dass die „Chemie“ zwischen den Beteiligten stimmt. Überprüfen Sie vor allem, wie Sie mit Konflikten umgehen. Werden alle kritischen Punkte angesprochen? Bleiben Sie sachlich? Können Sie nach einem Streit wieder miteinander reden? Benötigen Sie eventuell ein Coaching, um Ihre Konflikte zu moderieren? Gesellschaftsverträge sollten nicht nur klare Verantwortungs- und Aufgabenbereiche festlegen, sondern auch Vereinbarungen dazu, was im Konfliktfall passiert. Spielen Sie daher vorab mögliche Problemfälle und Lösungen durch.

Ganz wichtig: Erstellen Sie gemeinsam das Unternehmenskonzept, um sicherzugehen, dass Sie sich sowohl über das Unternehmensziel als auch über den Weg zur Erreichung des Ziels einig sind.

Unabhängig von der Rechtsform sollten Sie alle Vereinbarungen schriftlich festlegen:

- Verantwortungsbereiche und Aufgaben
- Abstimmungsverfahren bei gesamtunternehmerischen Entscheidungen
- Vertretung des Unternehmens nach außen
- Höhe der Gesellschaftereinlagen
- maximale Höhe der monatlichen Privatentnahmen bzw. Gehälter

- Verhalten bei „leerer Kasse“
- Lösungen für mögliche Konfliktfälle (z. B. Entscheidungsverfahren bei Investitionen, Nutzung des Firmenwagens, Einstellung von Mitarbeiter/-innen)
- Verhalten bei Kündigung einer Gesellschafterin/ eines Gesellschafters
- Verhalten bei Auflösung oder Verkauf des Unternehmens

WEITERE INFORMATIONEN

BMW-Existenzgründungsportal
[Viele Wege, ein Ziel](#)

Überschaubar: (nebenberufliche) Klein Gründung

Ein Kleinunternehmen ist ideal, wenn Sie erst einmal testen möchten, ob die berufliche Selbständigkeit zu Ihnen passt, oder wenn Ihnen die Zeit für ein Vollzeit-Unternehmen fehlt.

Kleinunternehmen können zum Beispiel ...

- neben einer regulären Festanstellung „nach Feierabend“ geführt werden (Nebenerwerbsselbständigkeit).
- von Erziehenden gegründet werden und ausreichend Zeit für die Betreuung der Kleinkinder zulassen.
- von Studierenden während des Studiums gegründet werden.

Wenn Sie eine Nebenerwerbs- oder Klein Gründung planen, sollten Sie ...

- gezielt nach einer Geschäftsidee für ein Unternehmen suchen, das möglichst geringe laufende Kosten (z. B. Miete) und Investitionen (z. B. Büroausstattung) erfordert. Halten Sie die Kosten so niedrig wie möglich.
- prüfen, ob Sie mit dieser Geschäftsidee Ihr Unternehmen auch tatsächlich stundenweise betreiben können. Bei einem Einzelhandelsgeschäft ist dies z. B. nicht realistisch.
- überlegen, welche Geschäftsideen auch Entwicklungsmöglichkeiten zulassen, z. B. vom Frühstücksservice für Büroangestellte zum eigenen Café.

WENN SIE NOCH ANGESTELLT SIND ...

regelt u. a. Ihr Arbeitsvertrag, ob und in welchem Umfang Sie neben Ihrer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung auch selbständig tätig sein dürfen. In manchen Fällen muss Ihr Arbeitgeber bzw. Ihre Arbeitgeberin zustimmen. Lassen Sie sich ggf. arbeitsrechtlich beraten. Achten Sie darauf, dass Ihre Geschäftsidee nicht in Konkurrenz zum Unternehmen Ihres Arbeitgebers bzw. Ihrer Arbeitgeberin steht.

Besonderheiten für Klein Gründungen

Finanzamt und Steuern

Nebenerwerbsunternehmen müssen beide Einkünfte zusammen versteuern:

- Angestellten-Einkünfte; Formular: Anlage N (Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit)
- selbständige Einkünfte; Formular: Anlage GSE (Einkünfte aus Gewerbebetrieb/Einkünfte aus selbständiger Arbeit)

Kleinunternehmerregelung

Kleinunternehmerinnen und -unternehmer können sich auf Antrag von der Umsatzsteuer befreien lassen (Umsatzsteuergesetz § 19), wenn sie die folgenden Voraussetzungen erfüllen:

- Im vorangegangenen Kalenderjahr darf der Umsatz zuzüglich der darauf entfallenden Steuern nicht höher als 25.000 Euro gewesen sein und
- im laufenden Kalenderjahr darf der Umsatz zuzüglich der darauf entfallenden Steuern nicht höher als 100.000 Euro sein.

Im Gründungsjahr muss der Gesamtumsatz glaubhaft geschätzt werden.



Wer als Unternehmerin oder Unternehmer hohe Ausgaben für Investitionen und/oder Warenlieferungen hat und daher viel Vorsteuer zahlen muss, sollte auf die Kleinunternehmerregelung verzichten. Lassen Sie sich dazu steuerlich beraten.

Übrigens: Das Finanzamt akzeptiert auf Dauer nicht, wenn eine selbständige Tätigkeit – auch im Nebenerwerb – nur Verluste „einführt“ und auch nach mehreren Jahren keine Gewinne erzielt. Anstelle einer Selbständigkeit unterstellt man hier eine so genannte „Liebhaberei“, für die es keine Steuererleichterungen gibt.

Sozialversicherung

Im Zweifelsfall entscheidet Ihre gesetzliche Krankenversicherung darüber, ob Ihre selbständige Tätigkeit als neben- oder hauptberuflich einzustufen ist. Gegebenenfalls ändert sich dadurch die Höhe Ihrer Beiträge.

Abhängig davon, ob Ihre selbständige Tätigkeit als haupt- oder nebenberufliche Selbständigkeit ein-



ARBEITSLOSENGELD

Arbeitslosengeld kann nur dann weiter gewährt werden, wenn der zeitliche Umfang Ihrer Nebentätigkeit 15 Stunden wöchentlich nicht erreicht. Sollte Ihre Arbeitszeit 15 Stunden oder mehr betragen, gelten Sie nicht mehr als arbeitslos und erhalten kein Arbeitslosengeld von der Agentur für Arbeit. Werten Sie die nebenberufliche selbständige Tätigkeit in eine hauptberufliche selbständige Tätigkeit auf, sollten Sie den Gründungszuschuss beantragen. Wenn Sie die 15-Stunden-Grenze nicht erreichen, werden Ihre Einnahmen aus der selbständigen Tätigkeit zum Teil auf das Arbeitslosengeld angerechnet.

gestuft wird, kann sich das auch auf Ihren Status bei der Rentenversicherung auswirken.

Rechtsform

Am einfachsten starten Sie mit einem Einzelunternehmen, indem Sie ein Gewerbe eröffnen oder mit einer freiberuflichen Tätigkeit beginnen. Tun sich mehrere Gründerinnen und Gründer zusammen, bilden sie damit automatisch eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR oder auch BGB-Gesellschaft). Möchten Sie Ihre Haftung beschränken, steht die Unternehmergeellschaft (haftungsbeschränkt) zur Verfügung. Sie muss im Handelsregister eingetragen werden und es gelten die Rechte und Pflichten eines GmbH-Gesellschafters bzw. einer GmbH-Gesellschafterin. Damit gilt die UG (haftungsbeschränkt) nicht als Kleingewerbe. Sie können aber die Kleinunternehmerregelung in Anspruch nehmen (s. o.).

Buchführung

Kleingewerbetreibende dürfen eine so genannte einfache Buchführung betreiben, wenn sie nicht als Kaufleute gelten, nicht im Handelsregister eingetragen sind und die folgenden Grenzen für Umsätze, Gewinne und so genannte Wirtschaftswerte nicht überschreiten:

- Die Umsatzerlöse dürfen in zwei aufeinander folgenden Geschäftsjahren nicht mehr als 800.000 Euro betragen.
- Der Jahresüberschuss (Gewinn) darf nicht mehr als 80.000 Euro betragen (§ 241a HGB).

Für freiberuflich Selbständige gilt in der Regel die einfache Buchführung, es sei denn, sie

- betreiben freiwillig die doppelte Buchführung,
- entscheiden sich freiwillig dafür, sich ins Handelsregister eintragen zu lassen,
- wählen eine Rechtsform, für die die doppelte Buchführung vorgeschrieben ist (z.B.: UG, GmbH).

Einnahmenüberschussrechnung (EÜR)

Kleinunternehmen, die die oben genannten Grenzen nicht überschreiten, brauchen ihren Gewinn nach Ablauf des Geschäftsjahres nur durch eine einfache Einnahmenüberschussrechnung zu ermitteln. Freiberuflich Tätige mit einfacher Buchführung ermitteln ihren steuerlichen Gewinn ebenfalls durch eine Einnahmenüberschussrechnung.

Kammerbeiträge

Kleingewerbetreibende sind unter folgenden Voraussetzungen vollständig beitragsfrei:

Industrie- und Handelskammer

- Sie sind weder im Handelsregister noch im Genossenschaftsregister eingetragen.
- Ihr Jahresgewinn übersteigt nicht 5.200 Euro.

Handwerkskammer

- Ihr Jahresgewinn übersteigt nicht 5.200 Euro.
- Gründerinnen und Gründer, deren Gewerbeertrag oder Gewinn aus Gewerbebetrieb 25.000 Euro nicht überschreitet, sind im Jahr der Anmeldung von allen Beiträgen befreit. Im zweiten und dritten Jahr zahlen sie nur die Hälfte des Grundbeitrages, im vierten den ganzen Grundbeitrag.

Beitragsfrei sind handwerkliche Kleinunternehmen eines zulassungspflichtigen Gewerbes nach Anlage A der Handwerksordnung, die zwar Mitglied der Handwerkskammer sind, aber lediglich unwesentliche Tätigkeiten eines zulassungspflichtigen Gewerbes ausüben. Der Gewinn aus dem Gewerbebetrieb darf 5.200 Euro nicht übersteigen.

ANMELDUNG

Auch Nebenerwerbs- und Kleinstgründungen müssen beim Gewerbeamt angemeldet werden. Handelt es sich um eine freiberufliche Tätigkeit, muss beim Finanzamt nur eine Steuernummer beantragt werden.

Finanzierung von Klein Gründungen

Speziell für Klein Gründungen kommen drei Förderprogramme des Bundes infrage:

- ERP-Gründerkredit – StartGeld
- ERP-Förderkredit KMU
- Mikrokreditfonds Deutschland
- Mikromezzaninfonds Deutschland

Erkundigen Sie sich auch nach geeigneten Förderprogrammen in Ihrem Bundesland.

WEITERE INFORMATIONEN

[BMWE-Existenzgründungsportal](#)

[Förderdatenbank Bund, Länder und EU](#)

[Mikromezzaninfonds Deutschland](#)

[Mein Mikrokredit](#)

Den Staffelstab übergeben: Unternehmensnachfolge/Betriebsübernahme

Bei einer Unternehmensnachfolge übernehmen Gründerinnen oder Gründer ein bestehendes Unternehmen und führen es weiter – sie springen also auf einen bereits fahrenden Zug auf.

Die Übernahme eines Unternehmens hat viele Vorteile:

- Das Unternehmen ist auf dem Markt bereits etabliert.
- Beziehungen zu Kundinnen, Kunden und Lieferanten sind aufgebaut.
- Die Dienstleistung bzw. das Produkt des Unternehmens sind eingeführt.
- Räume und Betriebsinventar sind vorhanden.
- Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind eingearbeitet.

Ein Unternehmen übernehmen können:

- Familienangehörige,
- Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter,
- externe Nachfolgerinnen oder Nachfolger.

Finden Sie ein Unternehmen, das zu Ihnen passt:

Bei einer externen Unternehmensnachfolge sollten Sie sich bei der Suche nach einem Unternehmen an der Branche, in der Sie bereits berufliche Erfahrungen gesammelt haben, orientieren. Stellen Sie fest, ob Sie alle Zugangsvoraussetzungen erfüllen, die ggf. notwendig für die Führung eines Betriebs sind, wie die bestandene Meisterprüfung im Handwerk, Fachkundeprüfungen, spezielle Kammerzulassungen für freiberuflich Tätige.

Lassen Sie sich frühzeitig beraten:

Um eine Unternehmensnachfolge zum Erfolg zu führen, braucht es eine intensive Beratung und Begleitung durch erfahrene Fachleute. Die Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern und Berufsverbände bieten entsprechende Unterstützung an.

Das sollten Sie in Ihrem Businessplan berücksichtigen:

- Ist-Zustand des Unternehmens: Wie ist die bisherige Entwicklung, Produktpalette, Stellung am Markt usw.?
- Preisermittlung: Wie hoch ist der Kaufpreis? Wie hoch waren die Erträge der letzten Jahre?
- Soll-Zustand: Was wollen Sie im Unternehmen ändern? Welche Marktpotenziale wurden noch nicht ausgeschöpft?
- Finanz- und Ertragsplanung: Welche Finanzierung und Förderung kommen infrage?
- Personalplanung: Welche Qualifikationen werden zukünftig benötigt?



UNTERNEHMENSNACHFOLGEBÖRSE NEXXT-CHANGE

[nexxt-change](#) ist ein kostenfreies Angebot der KfW. Es handelt sich um die größte Unternehmensnachfolgebörse in Deutschland. Sie wird von den Partnern DIHK, ZDH, DSGV und BVR, deren Mitglieder Regionalpartner von nexxt-change sind, unterstützt und hat seit dem Start im Jahr 2006 circa 22.300 Vermittlungen erfolgreich angestoßen.

Die Unternehmensnachfolgebörse bietet:

- ein umfangreiches Angebot zu vermittelnder Unternehmen
- Kontakt zu potenziellen Nachfolgerinnen und Nachfolgern
- Betreuung durch mehr als 400 kompetente Regionalpartner
- eine automatische Benachrichtigung bei passenden Neuinseraten (Abofunktion per E-Mail oder RSS-Feed)

Bei einer Unternehmensnachfolge müssen Sie (auch) den Kaufpreis für das Unternehmen finanziell stemmen. Gut zu wissen: Förderprogramme für Gründerinnen und Gründer stehen Nachfolgerinnen und Nachfolgern gleichermaßen zur Verfügung. www.foerderdatenbank.de

WEITERE INFORMATIONEN

[nexxt-change](#)

Unternehmensnachfolge planen

[EMF-Institut der HWR Berlin](#)

Konzept gegen Gebühr: Franchising

Beim Franchising bietet ein Unternehmen (Franchise-Geber) Gründerinnen und Gründern (Franchise-Nehmerinnen und -Nehmer) die Chance, sich mit einem bewährten Geschäftskonzept gegen Gebühr selbständig zu machen. Sie handeln dabei eigenverantwortlich und tragen das unternehmerische Risiko.

Für das franchisegebende Unternehmen stellt Franchising eine Expansionsmöglichkeit dar. Gründerinnen und Gründer, die sich mit einem Franchising-Konzept selbständig machen, erhalten Hilfestellung und idealerweise kontinuierliche Betreuung. Dies kann den Einstieg in die Selbständigkeit erleichtern und das Risiko des Scheiterns reduzieren.

Franchise-Nehmerinnen und -Nehmer erhalten gegen Zahlung einer Eintrittsgebühr sowie weiterer laufender Gebühren das Nutzungsrecht für ein am Markt etabliertes Geschäftskonzept und eine bereits eingeführte Produkt- oder Dienstleistungsmarke.

Leistungen des Franchise-Systems

Im Franchise-Vertrag ist in der Regel eine Schulung in wesentlichen betriebswirtschaftlichen Belangen durch den Franchise-Geber vorgesehen. Diese Schulung soll die Franchise-Nehmerinnen und -Nehmer in die Lage versetzen, den eigenen Betrieb selbständig und eigenverantwortlich zu führen. Wird laut Franchise-Vertrag Gebietsschutz gewährt, bedeutet dies, dass sich im Einzugsbereich keine weiteren Franchise-Nehmerinnen und -Nehmer ansiedeln dürfen.

Darüber hinaus bietet das franchisegebende Unternehmen häufig Dienstleistungen oder Kostenteilung in Sachen Marketing und Public Relations an. Durch den Anschluss an ein kooperierendes Unternehmensnetzwerk können Synergieeffekte genutzt, Erfahrungen geteilt und bessere Einkaufskonditionen (Großabnehmer) erzielt werden. Allerdings sind Franchise-Nehmerinnen und -Nehmer durch den gemeinsamen Markenauftritt des Franchise-Systems meist auch mit straffen Marketing-, Weisungs- und Kontrollsystemen konfrontiert, die ihren unternehmerischen Entscheidungsfreiraum begrenzen.

Die Qual der Wahl

Derzeit gibt es in Deutschland etwa 1.000 Franchise-Systeme am Markt. Nicht alle davon sind Mitglieder im Deutschen Franchiseverband. Dieser arbeitet mit eigenen Aufnahmerichtlinien und versucht so, seriöse von weniger seriösen Anbietern zu trennen. Denn Vorsicht: Manches Franchise-System liefert seinen Franchise-Partnern neben der Ware bzw. Dienstleistung nur wenige Zusatzleistungen. In Einzelfällen sind die unternehmerischen Gestaltungsmöglichkeiten vertraglich stark eingeschränkt, was eine öffentliche Förderung gefährden kann. Erkundigen Sie sich daher vor Abschluss eines Franchise-Vertrags bei der KfW oder der Förderbank in Ihrem Bundesland.



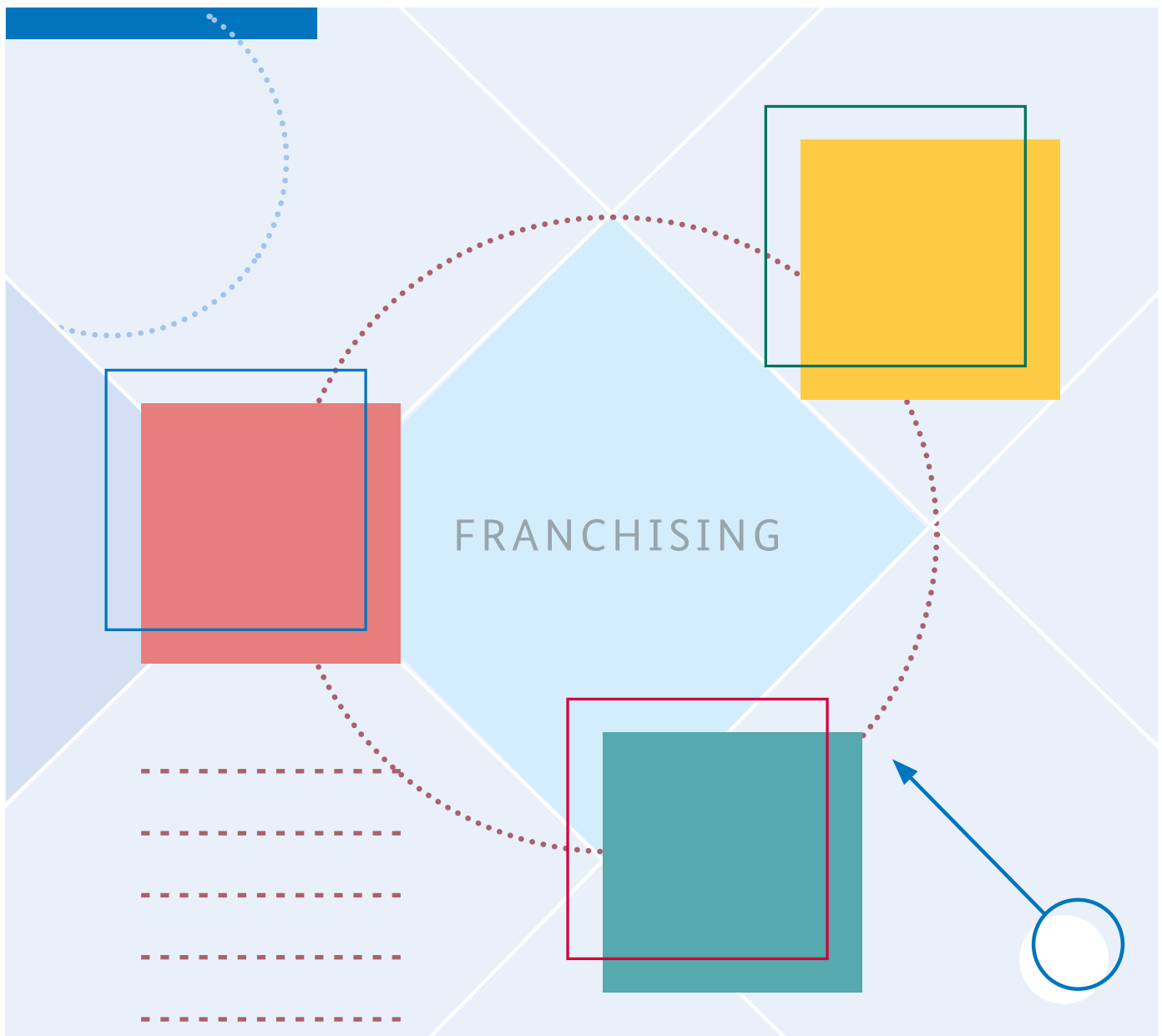
Informieren Sie sich auf seriösen Franchise-Plattformen sowie bei der Industrie- und Handelskammer oder Handwerkskammer und bei Banken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken vor Ort über das Franchise-Unternehmen Ihrer Wahl. Nehmen Sie auch mit anderen Franchise-Nehmerinnen und -Nehmern des Franchise-Systems Kontakt auf.



WEITERE INFORMATIONEN

[BMW-Existenzgründungsportal](#)

[Deutscher Franchiseverband e.V.](#)



4. Der Businessplan

Von der Idee zum Erfolg: Der Businessplan

Wer in die unternehmerische Selbständigkeit startet, braucht mehr als nur eine gute Idee. Ein durchdachter „Fahrplan“ hilft Ihnen, Ihr Vorhaben Schritt für Schritt erfolgreich umzusetzen.

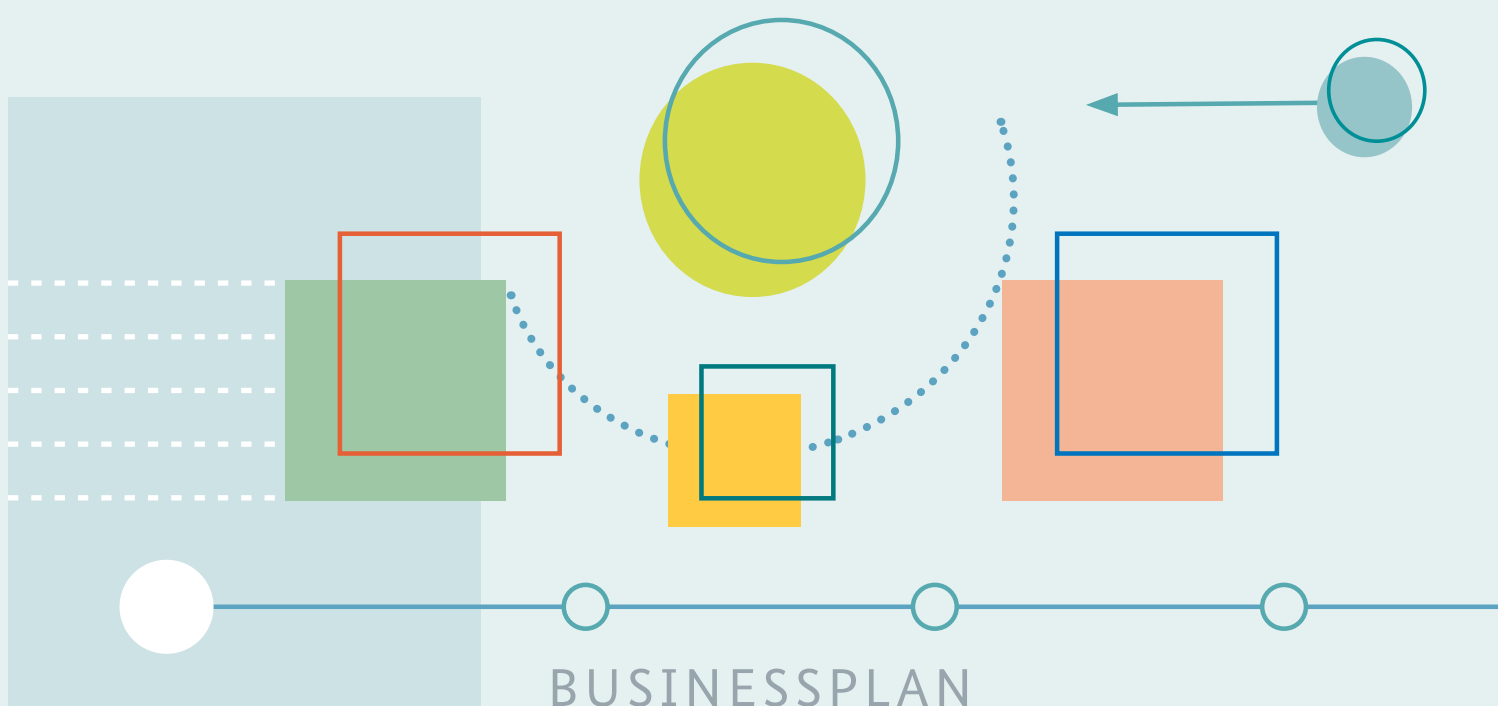
Warum ein Businessplan?

Je durchdachter und detaillierter die Planung, desto größer die Chance, dass Ihr Vorhaben zum gewünschten Erfolg führt. Die Arbeit an Ihrem Businessplan ist daher mehr als nur eine Pflichtübung – sie ist Ihre Chance, Ihr Vorhaben wirklich zu durchdringen. Wenn Sie sich mit allen Details, Chancen und Risiken auseinandersetzen, gewinnen Sie Klarheit und Sicherheit für Ihren Start in die Selbständigkeit.

Tragen Sie alle Informationen zusammen, die der Businessplan von Ihnen verlangt. Erst dann können Sie mit großer Wahrscheinlichkeit feststellen, ob Ihre Geschäftsidee „funktioniert“.

Ein aussagefähiger Businessplan ist außerdem die Voraussetzung dafür, Ihre Geldgeber davon zu überzeugen, dass Ihr geplantes Unternehmen genug Umsatz erwirtschaften wird, um das geliehene Geld wieder zurückzuzahlen.

Es gibt eine ganze Reihe von Angeboten, die Sie bei der Ausarbeitung Ihres Businessplans unterstützen: allen voran die Kammern, die Businessplan-Wettbewerbe oder auch die Gründungsinitiativen vor Ort (siehe Kapitel „Gewusst wie: Beratung und Know-how für Gründerinnen und Gründer“).



Form des Businessplans

Ein guter Businessplan ist

- aussagekräftig: Er enthält alle Informationen, die für das Vorhaben relevant sind.
- klar gegliedert: Er ist in verschiedene Kapitel unterteilt.
- gut verständlich: Er sollte in einer auch für Laien verständlichen Sprache geschrieben sein.
- kurz und knapp: Er sollte einschließlich Anhang nicht mehr als 30 Seiten umfassen.
- optisch ansprechend: Das äußere Erscheinungsbild ist ordentlich, klar strukturiert und übersichtlich, professionell, nicht übertrieben bunt oder grafisch verspielt.

WEITERE INFORMATIONEN

BMWE-Existenzgründungsportal
[Von der Businessidee zum Businessplan](#)

[Gründen – kurz und knapp](#)

[Gründerplattform](#)

[Gründungswerkstatt Deutschland](#)

KI HILFT – SIE ENTSCHEIDEN

KI-Tools können die Ausarbeitung Ihres Businessplans erheblich erleichtern, indem sie Vorschläge liefern oder Formulierungen unterstützen. Dennoch liegt die Verantwortung für die Struktur und die Inhalte bei Ihnen selbst: Nur wer seinen Plan aktiv durchdenkt und versteht, kann die richtigen Entscheidungen für sein zukünftiges Unternehmen treffen.

Kapitel	Inhalt	Tipps
Zusammenfassung	Formulieren Sie kurz und übersichtlich die Argumente, die Ihre Kapitalgeber, Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner von Ihrer Geschäftsidee überzeugen sollen. Erläutern Sie, warum Sie sich mit diesem Vorhaben selbständig machen möchten.	Die Zusammenfassung schreiben Sie, wenn Sie Ihren Businessplan fertig gestellt haben. Sie sollte nicht länger als zwei Seiten sein.
Geschäftsidee	Beantworten Sie klar und einfach die Frage: Was möchten Sie tun? Beschreiben Sie sowohl Ihre kurzfristigen als auch langfristigen Unternehmensziele.	Achten Sie auf das Alleinstellungsmerkmal Ihrer Geschäftsidee, damit sich Ihr Angebot von dem Ihrer Wettbewerber unterscheidet. Führen Sie kurz aus, in welche Richtung sich Ihre Idee bzw. Ihr Angebot weiterentwickeln lässt.
Produkt/Dienstleistung	Beschreiben Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung mit einfachen Worten, so dass sie auch ein Laie versteht und attraktiv findet.	Vermeiden Sie Fachausdrücke, Formeln oder technische Details (ergänzen Sie diese, wenn überhaupt, im Anhang).

Kapitel	Inhalt	Tipps
Produkt/Dienstleistung technologieorientiert	Gerade technische Produkte und technikalastige Dienstleistungen sollten Sie so beschreiben, dass potenzielle Geldgeberinnen und Geldgeber sowie Geschäftspartnerinnen und -partner verstehen, was Sie vorhaben.	Ob Ihre technischen Ausführungen zutreffend sind, sollten Sie im Zweifelsfall durch ein Gutachten belegen. Legen Sie Fotos, Zeichnungen oder Diagramme bei. Benennen Sie, falls vorhanden, Patente, Rechte, Lizenzen, Verträge und fügen Sie Ihrem Businessplan Kopien im Anhang bei. Vor allem bei aufwändigen Produkten ist es notwendig, die einzelnen Produktionsschritte deutlich zu machen. Was wird z. B. im Unternehmen selbst, was außerhalb bearbeitet?
Marktübersicht • Kundinnen und Kunden	Beschreiben Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung aus der Sicht künftiger Kundinnen und Kunden.	Sprechen Sie mit Freunden und Bekannten. Beschreiben Sie deutlich den Nutzen Ihres Angebots. Was machen Sie besser als Ihre Wettbewerber? Wer sind Ihre potenziellen Kundinnen und Kunden? Recherchieren Sie, wie sich Ihre Branche entwickelt.
Marktübersicht • Konkurrenz	Führen Sie Ihre wichtigsten konkurrierenden Unternehmen auf.	Recherchieren Sie im Internet. Konkurrenten können auch Unternehmen mit ähnlichen Angeboten sein. Erkundigen Sie sich bei der Industrie- und Handelskammer oder Handwerkskammer und bei Verbänden.
Standort	Begründen Sie die Wahl Ihres Standorts. Der Standort spielt unter Umständen eine entscheidende Rolle für den Unternehmenserfolg.	Wegen der Vielzahl gewerbe- und baurechtlicher Verordnungen und Gesetze, die zum Teil nicht bundeseinheitlich geregelt sind, sollten Sie bei Ihrer Gemeinde (Bauplanungsamt) nachfragen, wie das Gebiet, in dem Sie die Gründung Ihres Betriebs planen, im Bebauungsplan ausgewiesen ist.
Marketing	Beschreiben Sie, wie Sie Ihr Angebot entwickeln und präsentieren können, damit es sich von der Konkurrenz abhebt.	Welchen besonderen Nutzen hat Ihr Angebot für Ihre Kundschaft (z. B. ein besonderer Service oder Ersatzteildienst)? Wie hoch ist der Preis (z. B. besonders günstiger Preis durch niedrige Kosten in Ihrem Unternehmen)?  Seite 80). Über welchen Vertriebsweg erreichen Sie Ihre Kundschaft (z. B. durch einen schnellen und kostengünstigen Online-Vertrieb)? Mit Hilfe welcher Werbemaßnahmen wollen Sie Ihre Kundschaft informieren?
Unternehmensorganisation • Unternehmensführung	Je nachdem, in welchem Umfang Sie starten, sollten Sie beschreiben, welche Aufgabe bzw. welche Rolle jeder Beteiligte im Unternehmen hat, z. B.: Geschäftsführung, Marketing, Vertrieb, Gesellschafterinnen und Gesellschafter.	
Unternehmensorganisation • Geschäftsführung, Unternehmensleitung	Beschreiben Sie Ihre fachliche Qualifikation, Ihre berufliche Erfahrung und Ihr unternehmerisches bzw. kaufmännisches Know-how.	Besuchen Sie ggf. einen Existenzgründungskurs der IHK, HWK oder Ihres Berufsverbandes.

Kapitel	Inhalt	Tipps
Unternehmensorganisation • Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter	Begründen Sie, wie viele und welche Angestellten Sie für welche Aufgaben benötigen.	Informieren Sie sich darüber, welche der verschiedenen Arbeitsverhältnisse (Vollzeit-, Mini-, befristeter Job u. a.) für Ihre(n) Angestellten während der unternehmerischen Startphase infrage kommen.
Unternehmensorganisation • Rechtsform	Stellen Sie die Rechtsform vor, mit der Sie Ihr Unternehmen starten möchten.	• Wie viele Personen sollen Verantwortung übernehmen? • Wollen Sie möglichst ohne viele Formalitäten starten? • Wollen Sie die Haftung beschränken? • Welche Rechtsform ist in Ihrer Branche üblich? • Wollen Sie eine Rechtsform, die eine möglichst einfache Buchführung verlangt? • Wollen Sie eine Rechtsform, die einen möglichst geringen Kapitaleinsatz verlangt? (📄 Seite 57).
Chancen/Risiken	Beschreiben Sie realistisch die Chancen und Risiken Ihres Gründungsvorhabens und zukünftigen Unternehmens.	• Stellen Sie Worst-case- und Best-case-Betrachtungen an. • Überlegen Sie genau: Unter welchen Bedingungen „funktioniert“ Ihr Konzept nicht mehr? • Wie können Sie in diesem Fall reagieren (z. B. Kosten reduzieren, Angebote verändern, neue Absatzmärkte suchen)? • Bewerten Sie die Wahrscheinlichkeit der aufgezeigten Chancen und Risiken. • Begründen Sie Ihre Annahmen mit Fakten und Zahlen von Kammern, Banken, Branchenverbänden usw.
Finanzplan	Der Finanzplan ist ein wesentlicher Bestandteil Ihres Businessplans. Er besteht aus den folgenden Unterlagen: Kapitalbedarfsplan Finanzierungsplan Liquiditätsplan Ertragsvorschau/Rentabilitätsrechnung	Auch wenn Sie zum Teil auf Schätzungen angewiesen sind, sollten die von Ihnen ermittelten Zahlen realistisch und nachvollziehbar sein. Erkundigen Sie sich bei Ihrer Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer und/oder Branchenverbänden.
Kapitalbedarfsplan	Der Kapitalbedarfsplan zeigt Ihnen, wie viel Kapital Sie für Anschaffungen und die unternehmerische Startphase brauchen (ca. 6–12 Monate).	• Berücksichtigen Sie eine Reserve für unvorhergesehene Ausgaben und Kosten der privaten Lebensführung. • Denken Sie an die unterschiedlichen Laufzeiten der Fremdfinanzierungsmittel. Wenn bei öffentlichen Förderdarlehen die tilgungsfreie Zeit vorbei ist, kommt u. U. eine erhebliche Mehrbelastung auf Sie zu. (📄 Seite 41).
Finanzierungsplan	Geben Sie Eigen- und Fremdkapital an.	• Welchen Investitionsanteil müssten Sie durch einen Kredit abdecken? • Welche öffentlichen Förderprogramme kommen für Sie infrage? • Die Laufzeiten von Krediten sollten mit Ihrem Liquiditätsbedarf korrespondieren. (📄 Seite 46).

Kapitel	Inhalt	Tipps
Liquiditätsvorschau	Eine fundierte Liquiditätsvorschau zeigt Ihre Zahlungsfähigkeit für einen bestimmten Zeitraum an.	• Stellen Sie die zu erwartenden Einnahmen den Ausgaben für die ersten drei Jahre gegenüber. • Legen Sie Branchendaten zur Zahlungsmoral Ihrer Kundschaft vor und erklären Sie, wie Sie z.B. lange Zahlungsfristen überbrücken können. • Erklären Sie, wie lange es dauern wird, bis Sie tatsächlich „schwarze Zahlen“ schreiben werden, und wie Sie die Zeit bis dahin finanziell überstehen können. (📖 Seite 44).
Ertragsvorschau/Rentabilitätsvorschau	Die Ertrags-/Rentabilitätsvorschau zeigt, ob sich Ihr Vorhaben lohnt.	• Werden Ihre Umsätze höher sein als Ihre Kosten? • Zeigen Sie, welche Umsätze Sie mit welchem Produkt oder welcher Dienstleistung bei welchen Kundinnen und Kunden erzielen. • Die Zahlen müssen – auch wenn es sich um Schätzungen handelt – nachvollziehbar sein. • Wenn Sie nach Zahlen für erwartete Umsätze suchen: Kammern, Verbände, Banken und Sparkassen können Ihnen hier mit Branchenwerten helfen. • Erläutern Sie auch, welche Maßnahmen Sie planen, wenn ein geringer bis gar kein Umsatz erzielt wird. (📖 Seite 43).

Business Model Canvas

Ein Business Model Canvas hilft dabei, sich einen Überblick über die wichtigsten Schlüsselfaktoren eines erfolgreichen Geschäftsmodells zu verschaffen. Das Besondere ist seine Methode. Sie gilt mittlerweile weltweit als Mittel der Wahl, um innovative Geschäftsmodelle zu finden und veraltete auf den Kopf zu stellen.

Ein Business Model Canvas funktioniert analog und digital. Grundlage ist eine Übersicht mit mehreren Feldern, die jeweils mit den Schlüsselfaktoren für ein Geschäftsmodell bezeichnet werden.

Zu jedem Schlüsselfaktor werden in Stichworten Ideen notiert, ggf. wieder entfernt und in andere Felder verschoben. Durch dieses visuell unterstützte Vorgehen lassen sich viele Einzelideen zu einem Geschäftsmodell baukastenartig zusammenfügen und zueinander in Beziehung setzen, bis ein marktfähiges Modell gefunden ist. Am besten funktioniert das Ganze, wenn eine interdisziplinäre Gruppe mit der Methode arbeitet.



WEITERE INFORMATIONEN

BMW-Existenzgründungsportal
[Das Business Model Canvas](#)

Was soll der Spaß kosten? Kapitalbedarf

Wie viel Startkapital ist für die Unternehmensgründung erforderlich? Anders gesagt: Wie hoch ist der Kapitalbedarf oder Finanzbedarf? Eine gute Finanzierung ist die Basis für den erfolgreichen und sicheren Aufbau Ihres Unternehmens. Und auch hier gilt: Lassen Sie sich beraten (auch von der Kammer und insbesondere von Ihrer Bank)!

Wer ein Unternehmen gründet, muss – in aller Regel – zunächst einmal Geld in sein Vorhaben investieren. Wie viel Sie investieren müssen, stellen Sie anhand einer Kapitalbedarfsplanung fest. Ein Kapitalbedarfsplan gehört in jeden Businessplan, unabhängig davon, ob Sie Ihr Vorhaben allein aus Ihren Ersparnissen oder mit Hilfe von Darlehen finanzieren. Wer auf eine genaue Planung verzichtet, riskiert, dass am Ende das Geld nicht ausreicht. Auf die Schnelle muss dann eine Fremdfinanzierung gefunden werden. Für öffentliche Existenzgründungsdarlehen ist es dann aber schon zu spät. Sie können nur vor der rechtsverbindlichen Unterschrift unter einen Kauf-, Liefer- oder Leistungsvertrag beantragt werden. Eine gründliche Kapitalbedarfsplanung gehört daher zum kleinen Einmaleins jeder Gründungsvorbereitung. Dabei sollten Sie folgende Größen genau ermitteln:

- **Kapitalbedarf vor der Gründung**
Ermitteln Sie zunächst die Kosten, die während Ihrer Gründungsvorbereitung anfallen. Dazu zählen beispielsweise Beratungskosten, Notarkosten, Gebühren für Anmeldungen und Genehmigungen. Nutzen Sie die Gründungsberatung vor Ort (z. B. bei der IHK oder HWK) und stellen Sie gemeinsam fest, welche Gründungskosten in welcher Höhe anfallen.
- **Kapitalbedarf für die betriebliche Anlaufphase**
Wie viel Geld müssen Sie ausgeben, um Ihr Unternehmen startklar zu machen? Womöglich benötigen Sie nur einen Schreibtisch und ein Notebook? Vielleicht sind aber auch größere Anschaffungen nötig. Unterscheiden Sie in Anlagevermögen wie z. B. Lizenzen, Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Fahrzeuge, Büroeinrichtung und Umlaufvermögen. Letzteres

bezeichnet die laufenden betrieblichen Aufwendungen für Waren, Verwaltung, Vertrieb, Personal u. a., die Sie später durch Ihre Einnahmen decken. Da Sie in der Anlaufphase noch keinen bzw. einen geringen Umsatz haben, müssen Sie die Anlaufphase erst einmal vorfinanzieren. Kalkulieren Sie hier einen Zeitraum von vier bis sechs Monaten.

- **Kapitalbedarf zur Sicherung des Lebensunterhaltes**

Wie viel müssen Sie mit Ihrer beruflichen Selbstständigkeit verdienen, um davon leben zu können? Dazu zählen alle monatlichen Ausgaben, die Sie für Ihren privaten Lebensunterhalt benötigen. Kalkulieren Sie großzügig und berücksichtigen Sie auch unvorhergesehene Ereignisse wie Krankheit, Unfall, aber auch Reparaturen an Haus oder Auto. Die Höhe Ihrer privaten Ausgaben ist die Grundlage für Ihr monatliches „Gehalt“, das Sie als Unternehmerin oder Unternehmer beziehen. Haben Sie vor, ein Einzelunternehmen oder eine Personengesellschaft (z. B. GbR) zu gründen, wird dieses „Gehalt“ übrigens Unternehmerinnen- bzw. Unternehmerlohn genannt. Bei einer Kapitalgesellschaft (z. B. UG, GmbH) würden Sie als Geschäftsführerin bzw. Geschäftsführer ein Gehalt (Personalkosten) beziehen.

- **Finanzierung des Kapitalbedarfs**

Wie viel Kapital erwirtschaftet Ihr Unternehmen zur Deckung der Kosten? Wie viel Kapital müssen Sie in Ihr Unternehmen investieren? Um dies festzustellen, müssen Sie die Liquidität, also die Zahlungsfähigkeit Ihres Unternehmens, ermitteln.

- **Fremdfinanzierung des Kapitalbedarfs**

Wenn Sie feststellen, dass Sie Ihr Vorhaben nicht allein aus eigenen finanziellen Mitteln, sondern auch mit Hilfe öffentlicher Förderdarlehen und/oder Bankkredite finanzieren müssen, sollten Sie ermitteln, wie hoch die monatlichen Zinskosten und Tilgungsraten sein werden. Bei öffentlichen Förderdarlehen setzt die Tilgung, also die Rückzahlung des Kredits, in der Regel erst später ein. Die anfallenden Zinslasten und Tilgungen (Kapitaldienst) müssen Sie in Ihrer Kapitalbedarfsplanung berücksichtigen. Denn auch hier handelt es sich um Kosten, die (ggf. mit Ausnahme der Tilgungsraten) vom ersten Tag nach dem Unternehmensstart anfallen.

WEITERE INFORMATIONEN

BMWE-Existenzgründungsportal
[Startkapital](#)

[Checklisten und Übersichten](#)
 Finanzierung und Förderung

[Gründen – kurz und knapp](#)
 Sicherheiten – Bürgschaften – Rating

Lohnt sich der Aufwand? Rentabilitätsvorschau

Der Weg in die berufliche Selbständigkeit lohnt sich nur dann, wenn er auf Dauer ausreichend Gewinn verspricht, also rentabel ist.

Um zu beurteilen, ob Sie als Unternehmerin oder Unternehmer tatsächlich auf Ihre Kosten kommen, müssen Sie vor Ihrer Gründung unbedingt die folgenden Fragen beantworten:

- **Wie viel Geld muss bzw. will ich mit meiner Selbständigkeit verdienen?**

Die Frage bezieht sich auf die Finanzierung Ihrer laufenden Kosten (Miete, Lebensmittel, Versicherungen usw.) und eventuell die Ihrer Familie. Wie viel Geld möchten Sie außerdem kurz-, mittel- und langfristig verdienen, um sich eine finanzielle Reserve zu schaffen?

- **Wie hoch sind meine jährlichen privaten Ausgaben?**

Ihre privaten Lebenshaltungskosten müssen Sie früher oder etwas später über Ihre berufliche Selbständigkeit finanzieren. Dazu gehören:

- Miete oder vergleichbare Kosten
- Lebensmittel/Hausrat/Kleidung
- Strom/Heizung/Wasser/Müllabfuhr
- Telekommunikation/IT
- Freizeit
- Kita
- Sonderausgaben (Weihnachten, Geburtstage, Urlaub, Reparaturen u. a.)
- Versicherungen
- Rücklage für Einkommensteuer
- Unterhaltsverpflichtungen
- Tilgung/Zinszahlung für Privatarlehen
- usw.

- **Wird mein Unternehmen genug Geld erwirtschaften?**

Bei der Beantwortung dieser Frage hilft Ihnen die Rentabilitätsvorschau. Sie sollte mindestens die ersten drei Geschäftsjahre umfassen. Wenn Sie öffentliche Förderdarlehen in Anspruch nehmen, berücksichtigen Sie bitte die später einsetzende Tilgung (Rückzahlung des Darlehens), um Liquiditätsengpässe zu vermeiden.



Ziehen Sie von Ihren Ausgaben alle laufenden Einnahmen wie beispielsweise Mieteinnahmen, Einkünfte aus einer beruflichen Teilzeittätigkeit o. a. ab. Das Ergebnis zeigt Ihnen, wie hoch Ihre privaten Ausgaben sind, die Sie über Ihre berufliche Selbständigkeit abdecken müssen.

Das Betriebsergebnis sollte Ihnen ermöglichen, Ihren Unternehmer/-innenlohn (bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften) zu decken, eine Liquiditätsreserve zu schaffen und Ihre betrieblichen Kredite zu tilgen.

- **Erwartete Umsatzerlöse:** Schätzen Sie, wie viel Umsatz Sie in den nächsten Jahren machen werden. Orientieren Sie sich an den Umsatzzahlen der Branche, in der Sie Ihr Unternehmen gründen. Die Kammern, Banken oder auch Branchenverbände haben in der Regel entsprechende Daten aus Ihrer Region. Staffeln Sie Ihre Umsatzschätzungen: Im ersten Jahr müssen Sie von eher niedrigen Umsatzerwartungen ausgehen. Im zweiten Jahr können Sie, wenn die Auftragsentwicklung entsprechend verläuft, von einer Steigerung ausgehen. Beachten Sie aber: Eine Umsatzsteigerung kommt nicht von allein; Sie müssen auch etwas dafür tun.
- **Wareneinsatz** (gilt nicht für Dienstleister): Nur wenn Sie den Einkaufspreis der Waren kennen, die Sie verkaufen oder bearbeiten möchten, können Sie Ihren voraussichtlichen Umsatz berechnen. Erkundigen Sie sich bei dem Großhandel und auf Fachmessen oder ggf. auch bei Unternehmen derselben Branche.
- **Aufwendungen:** Führen Sie hier die Kosten z. B. für Computer, Software, Miete, Versicherungen oder Personal auf.

Nach der Gründung

Eine Rentabilitätsvorschau zu erstellen, ist nicht nur eine Aufgabe, die im Zusammenhang mit einer Gründung steht. Wenn Sie später, als Unternehmerin oder Unternehmer, vor einer größeren Investition stehen, hilft Ihnen die Rentabilitätsrechnung festzustellen, ob sich Ihr Vorhaben lohnt.

 Seite 76 ff.).

WEITERE INFORMATIONEN

[BMW-Existenzgründungsportal](#)

Checklisten und Übersichten

Rentabilitätsvorschau

Immer flüssig? Liquiditätsvorschau

Liquide (flüssig) zu sein ist für ein Unternehmen überlebenswichtig. Es muss über ausreichend Barmittel verfügen, um jederzeit eingehende Rechnungen zu bezahlen.

Eine Liquiditätsvorschau gehört daher zu den wichtigsten Instrumenten einer Unternehmerin bzw. eines Unternehmers. Sie zeigt Ihnen und Ihren Kapitalgebern, ob Sie vom Unternehmensstart weg in der Lage sind, alle laufenden Rechnungen zum Beispiel für Versicherungen, Miete oder Gehälter sowie Steuerzahlungen in den nächsten sechs bis zwölf Monaten zu bezahlen und Ihre eigenen Lebenshaltungskosten in der Startphase zu finanzieren. Sie zeigt Ihnen vor allem auch, wann womöglich Liquiditätsengpässe entstehen, die Sie zum Beispiel durch einen Kontokorrentkredit oder private Mittel überbrücken müssen. Die Liquiditätsvorschau enthält also alle zukünftigen Ein- und Auszahlungen, die (so gut wie sicher) jeden Monat in die Unternehmenskasse fließen bzw. daraus bezahlt werden müssen.

In der Vorgründungsphase ist es gar nicht so einfach, die Zahlen für eine aussagekräftige Liquiditätsvorschau zu ermitteln, da noch nicht alle tatsächlichen Ein- und Auszahlungen Ihres Unternehmens bekannt sind. Sie kennen noch nicht das Zahlungsverhalten Ihrer Kundschaft. Sie wissen auch nicht, ob sich die prognostizierten Umsatzerlöse tatsächlich realisieren werden. Gerade in der Startphase können die Auszahlungen höher sein als die Einzahlungen. Rechnen Sie daher eher kon-

servativ und so genau wie möglich. Überlegen Sie zum Beispiel:

- Wie viel Geld werden Sie auf dem Unternehmenskonto, ggf. auch in der Unternehmenskasse, am Tag der Unternehmenseröffnung haben?
- Mit welchen Umsatzerlösen pro Monat können Sie realistischerweise rechnen? Berücksichtigen Sie die Anlaufphase sowie ggf. saisonbedingte Schwankungen. Wann werden Ihre Kundinnen und Kunden (voraussichtlich) Ihre Rechnungen bezahlen? Erkundigen Sie sich hierzu nach Erfahrungswerten bei Ihrem Branchenverband, Ihrer IHK bzw. HWK.
- Stehen weitere Einnahmen (Privateinlagen o. a.) zur Verfügung?
- Welche fixen Kosten fallen wann an (z. B. Miete, Versicherungen, Personal)?
- Wie hoch sind Ihre Steuervorauszahlungen sowie ggf. -nachzahlungen? Sprechen Sie hierzu auf jeden Fall mit Ihrer Steuerberaterin bzw. Ihrem Steuerberater.
- Wann fallen Zinszahlungen und Tilgung für Kredite an?
- Was veranschlagen Sie an monatlichen Lebenshaltungskosten (Sozialversicherung nicht vergessen)?

- Welche Kosten fallen wann für Warenlieferungen oder Fremdleistungen an?
- Bis wann müssen Sie die Verbindlichkeiten der Lieferanten beglichen haben?

Planen Sie in jedem Fall auch eine „eiserne“ Reserve ein. Die eigenen Barmittel bilden zusammen mit Ihrer Kreditlinie bei der Bank Ihre Liquiditätsreserve. Überlegen Sie, welche zusätzlichen eigenen Reserven Sie ggf. einbringen können, wenn das Geld knapp wird.

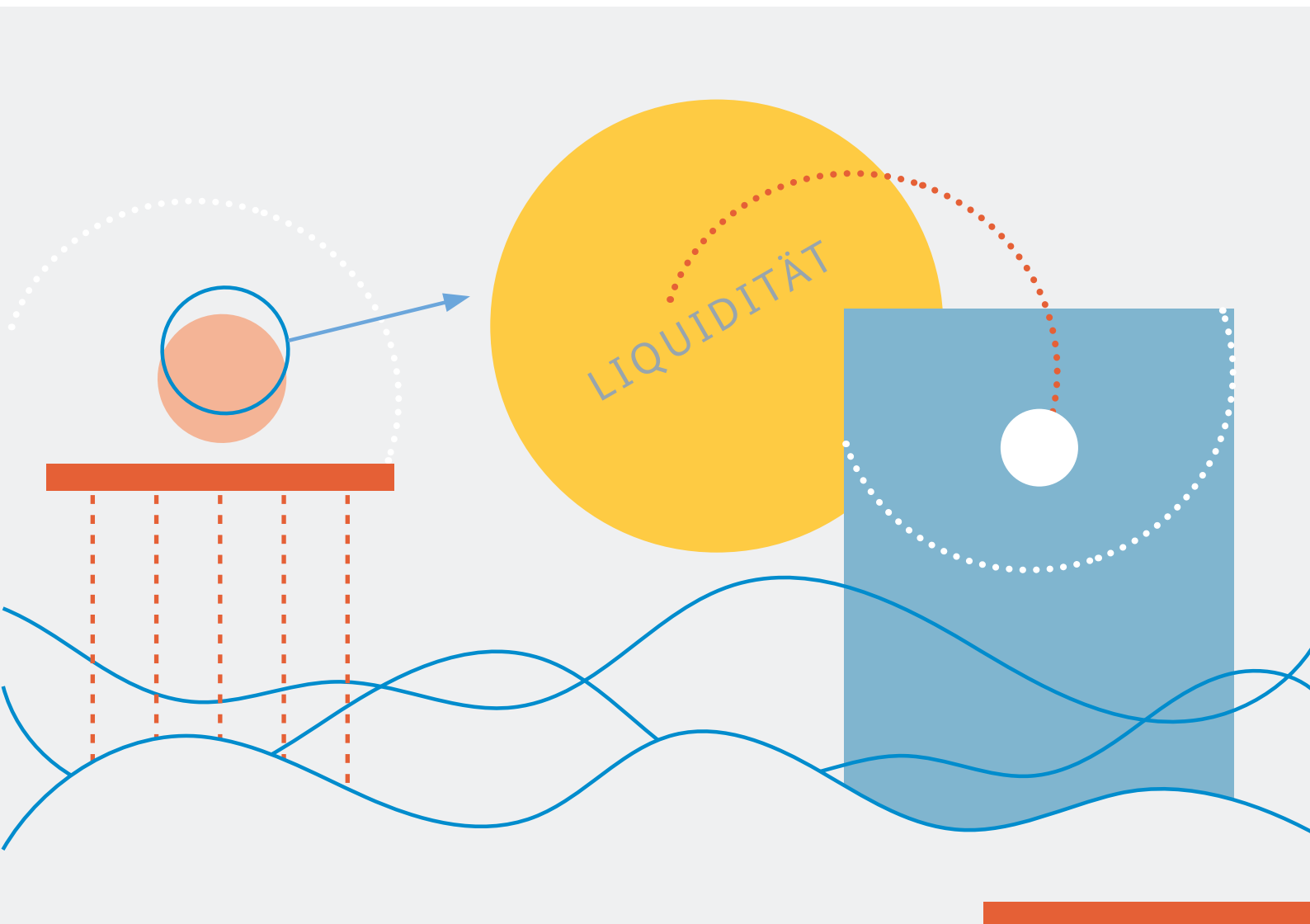


WEITERE INFORMATIONEN

[BMW-Existenzgründungsportal](#)

Checklisten und Übersichten

Liquiditätsvorschau



5. Die Finanzierung

Wer soll das bezahlen? Finanzierung

Sie müssen sich nun um die Finanzierung kümmern, also Geldquellen für Ihr Unternehmen finden. Dazu gehören Eigenkapital (Ihr eigenes Geld und Beteiligungen) sowie Fremdkapital (Bank- und Förderdarlehen).

Eigenkapital

Je mehr Eigenkapital Sie haben, desto besser:

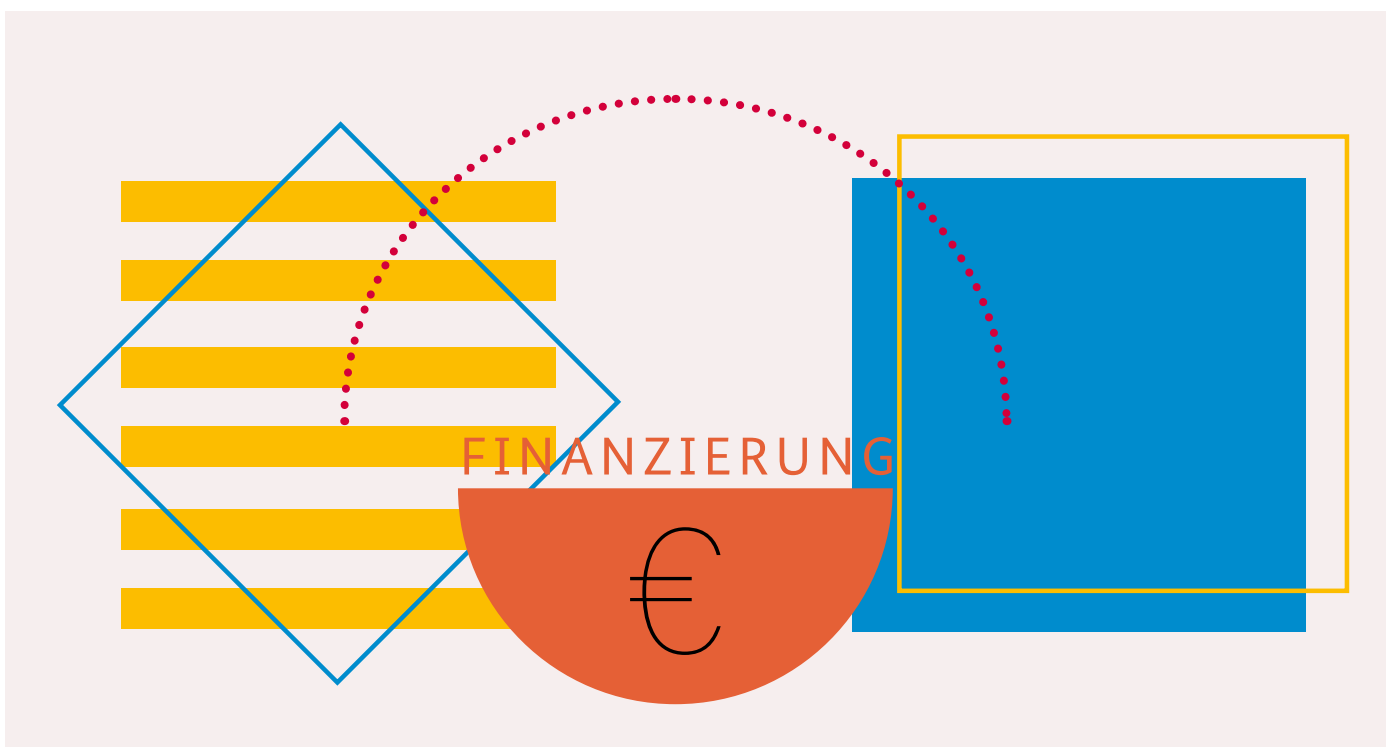
- als Sicherheits- und Risikopolster, um finanzielle Engpässe zu vermeiden, die zur Insolvenz führen können;
- als Zeichen für Ihre Kreditwürdigkeit, denn wer bereit ist, auch eigenes Geld zu riskieren, erweckt mehr Vertrauen bei Kreditgebern.

Eigenkapitalquellen

- eigene Bargeldbestände
- eigene Sachmittel, die ins künftige Betriebsvermögen überführt werden
- Eigenleistungen



Wichtig: Unter 20 Prozent sollte der Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital möglichst nicht liegen, eher höher. Prüfen Sie deshalb gründlich alle „Quellen“ für Ihre Eigenmittel!



- **Verwandte und Freunde** (bei geringeren Kapitalbedarfssummen)
- **Stille Gesellschafter.** Auch stille Teilhaberinnen und Teilhaber können Ihnen zusätzliches Eigenkapital zur Verfügung stellen. Die stille Gesellschaft ist im Handelsgesetzbuch (§ 230) geregelt.
- **Kapitalbeteiligungen.** Business Angels sind erfahrene leitende Angestellte, Unternehmerinnen oder Unternehmer, die ihr privates Kapital, ihr Know-how und ihr Kontaktnetzwerk in junge Unternehmen einbringen. Darüber hinaus gibt es die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften in den Bundesländern. Sie sind eigens geschaffen worden, um (jungen) Betrieben Mittel zur Verfügung zu stellen, die diese allein nicht aufbringen können (und die die Banken wegen mangelnder Sicherheiten zur Verfügung stellen möchten). Bei ihnen wird zum Beispiel der Mikromezzaninfonds Deutschland für kleine und junge Unternehmen beantragt. Schnell wachsende Tech-Start-ups mit einem hohem Finanzbedarf wenden sich an eine öffentlich-private Wagniskapitalgesellschaft wie den High-Tech Gründerfonds und/oder private Investorinnen und Investoren. (📄 Seite 54).

Fremdkapital

Wenn Sie feststellen, dass Ihr Eigenkapital für Ihre Gründung nicht ausreicht, können Sie ein Förderdarlehen und/oder einen Bankkredit beantragen.

Förderdarlehen

Förderdarlehen des Bundes und der Länder bieten in der Regel günstigere Konditionen als Darlehen von Kreditinstituten. Die Zinsen sind in der Regel niedriger, mit der Rückzahlung muss erst nach einigen Jahren begonnen werden, die Besicherung der Darlehen wird meist erleichtert.

(📄 Seite 51).

Förderdarlehen beantragen Sie immer bei einer Bank, Sparkasse oder Genossenschaftsbank Ihrer Wahl, vorzugsweise am Standort Ihres künftigen Unternehmens (Hausbankprinzip). Ausnahmen: „Mein Mikrokredit“ und einige geringvolumige Darlehen der Förderbanken der Länder. Diese beantragen Sie bei den zuständigen Anlaufstellen.

Bankkredite

Kredite erhalten Sie von Ihrer Hausbank (Bank, Sparkasse oder Genossenschaftsbank, bei der Sie Ihr Geschäftskonto einrichten) zu den aktuellen Zinssätzen. Die Laufzeit eines Darlehens sollte mit der Nutzungsdauer der Investition übereinstimmen, die Sie mit dem Darlehen finanzieren wollen.

In der Regel werden Förderdarlehen mit Bankkrediten kombiniert.



Eine längere Tilgungszeit kann Ihre Liquidität (Zahlungsfähigkeit) am Anfang entlasten. Sie zahlen dadurch aber insgesamt mehr Zinsen.

Kreditarten

Kurzfristige Finanzierung (bis zwölf Monate Laufzeit)

- **Kontokorrentkredit** Der Kredit für Ihr Geschäftskonto, über das alle laufenden Zahlungen abgewickelt werden. Der Kontokorrentkredit dient als kurzfristiges Finanzierungsmittel, nicht jedoch für Anlagegüter oder für langfristig gebundene Teile Ihres Umlaufvermögens. Vereinbaren Sie mit Ihrer Hausbank einen Kreditrahmen. Faustregel: ein Monatsumsatz.
- **Lieferantenkredit** Der Lieferantenkredit entsteht dadurch, dass Sie eine Ware oder eine Dienstleistung nicht sofort, sondern erst später bezahlen (in der Regel haben Sie ein „Zahlungsziel“ von 30 Tagen).

Mittelfristige/langfristige Finanzierung (ab 12 Monate Laufzeit)

- **Investitionskredit** Der Investitionskredit dient zur Finanzierung des Anlagevermögens (Grundstück, Gebäude, Maschinen, Fuhrpark usw.). Die Laufzeit des Kredits ist abhängig von Ihrer Kreditsumme, Ihrer Zahlungsfähigkeit, den Zinsen usw.

**WEITERE INFORMATIONEN**

BMW-Existenzgründungsportal
[Finanzierung und Förderung](#)

[Förderdatenbank Bund, Länder und EU](#)

[KfW](#)

[Business Angels Netzwerk Deutschland](#)
[Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungs-
gesellschaften e.V.](#)

[Startkapital](#)

[Checklisten: Finanzierung & Förderung](#)

Geld gegen Vertrauen: Sicherheiten und Bürgschaften

Vertrauen ist gut – Sicherheiten sind besser: Natürlich geht jede Bank davon aus, dass sie ihr verliehenes Geld zurückbekommt. Trotzdem möchte sie auf Nummer sicher gehen und verlangt Sicherheiten, die sie im Notfall verwerten kann. Wenn Sie selbst keine Sicherheiten stellen können, kommt auch eine Bürgschaft infrage.

Sicherheiten

Bevor Ihre Bank ein Darlehen an Sie vergibt, prüft sie genau, ob die Rückzahlung gesichert ist. Dabei sind vor allem drei Punkte ausschlaggebend:

- **Überzeugender Businessplan und Rentabilitätsvorschau**

Von besonderer Bedeutung ist die so genannte „Kapitaldienstfähigkeit“ eines Unternehmens. Das bedeutet: Seine zu erwartende Rentabilität muss ausreichend hoch sein, um Zinszahlungen und Tilgungsraten zu leisten. Stellen Sie die Rentabilität Ihres Vorhabens daher nachvollziehbar dar.

- **Eigenkapital**

Je mehr Eigenkapital Sie einsetzen können, desto besser. Bedenken Sie: Nur wer bereit ist, auch eigenes Kapital zu investieren, gewinnt das Vertrauen potenzieller Geldgeber.

- **„Bewertbare“ Sicherheiten**

In der Regel verlangt die Hausbank bei einer Kreditvergabe „bankübliche“ Sicherheiten. Dafür übertragen Sie Teile Ihres Vermögens bzw. bestimmte Rechte daran an Ihre Bank oder Sparkasse. Das Spektrum dieser Sicherheiten reicht von der persönlichen Haftung bis hin zur Übereignung von eindeutig bewertbaren Mobilien oder Immobilien an die Bank: als „Pfand“.

Bürgschaften

Mangelt es Ihnen an ausreichenden Sicherheiten, können private (eher selten) oder öffentliche Bürgschaften der Bürgschaftsbanken weiterhelfen.



Eine wichtige Rolle spielt das so genannte Rating (engl.: to rate = jemanden einschätzen, beurteilen). Unternehmen mit schlechter Bonität (Kreditwürdigkeit) zahlen für ihre Bankkredite höhere Zinsen. Unternehmen mit einer guten Bonität können dagegen günstige Zinssätze erhalten. Anders als bestehende Unternehmen können Gründerinnen und Gründer noch keine Jahresabschlüsse vorweisen, aus denen ersichtlich wäre, wie gut das Unternehmen läuft. Daher kommt es für Gründerinnen und Gründer vor allem darauf an, ein überzeugendes Unternehmenskonzept zu erarbeiten bzw. vorzustellen und fachliche sowie kaufmännische Qualifikationen nachzuweisen.

Was sind Ausfallbürgschaften?

Ausfallbürgschaften sind für die privaten Banken, Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken sowie andere Finanzierungsinstitute vollwertige Kreditsicherheiten. Das bedeutet, die Bürgschaftsbank in Ihrem Bundesland bürgt bei Ihrer Hausbank für die Rückzahlung Ihres Kredits. Sie bürgt allerdings nur bis zu 80 Prozent der Summe, für die der Kredit beantragt wurde (die Maximalsummen unterscheiden sich je nach Bürgschaftsbank). Für die restlichen 20 Prozent geht die finanzierende Hausbank ins eigene Risiko.



Achtung: Gerät das Unternehmen in die Insolvenz, haftet die Kreditnehmerin bzw. der Kreditnehmer auch gegenüber der Bürgschaftsbank – und zwar für den gesamten Betrag, für den diese gegenüber der Hausbank eingetreten ist. Das heißt: Sie tragen die Verantwortung für die komplette Kreditsumme. Die Laufzeit der verbürgten Kredite kann bis zu 15 Jahre betragen. Für Sanierungskredite übernehmen Bürgschaftsbanken keine Bürgschaften.

Wer kann eine Ausfallbürgschaft erhalten?

In jedem Bundesland gibt es Bürgschaftsbanken, die Bürgschaften für mittelständische Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und Angehörige der Freien Berufe bei deren Kreditfinanzierung übernehmen. Finanziert werden können alle wirtschaftlich tragfähigen Vorhaben.

Wo und wie werden Ausfallbürgschaften beantragt?

Der Antrag wird gemeinsam mit der Hausbank bei der Bürgschaftsbank gestellt.

- „Bürgschaft ohne Bank“: Gründerinnen und Gründer, die noch auf der Suche nach einer geeigneten Hausbank sind, können sich direkt an die Bürgschaftsbank in ihrem Bundesland wenden. Die Bürgschaftsbank prüft dann das Vorhaben und gibt nach positiver Beurteilung eine Zusage.
- Antragsformulare und Adressen gibt es im Internet unter www.fp.ermoeglicher.de oder bei der Bürgschaftsbank in Ihrem Bundesland.

i Wichtig: Die Hausbank und die Bürgschaftsbank frühzeitig in die eigene Planung einbeziehen! Vor Vertragsabschlüssen die Finanzierung klären! Alle Gespräche mit aussagekräftigen Unterlagen führen! Bürgschaftsbanken übernehmen ein besonders hohes Risiko. Sie brauchen deshalb aktuelle und umfassende Informationen.

Keine Un-Sicherheiten

Generell gilt: Je weniger Sicherheiten Sie der Bank überlassen, desto größer ist der unternehmerische Spielraum: Die Verfügungsgewalt über Grundstücke, Maschinen oder Waren verbleibt bei Ihnen und geht im Fall eines Zahlungsverzugs nicht auf die Bank über. Wenn Sie Sicherheiten anbieten, sollten Sie wissen, welche Risiken mit den Ihnen zur Verfügung stehenden Sicherheiten verbunden sind.

Kapitallebensversicherung

Mit Kapitallebensversicherungen, die der Altersvorsorge dienen, sollten Gründerinnen und Gründer besonders vorsichtig umgehen. Kündigt die Bank bei Zahlungsunfähigkeit des Unternehmens die Versicherung vorzeitig, so verlieren Sie einen je

nach Laufzeit erheblichen Teil Ihrer Einzahlungen, weil nur die niedrigen Rückkaufswerte gutgeschrieben werden. Natürlich ist auch die Altersvorsorge damit zunichtegemacht.

Bürgschaft

Bei einer Bürgschaft garantieren Dritte die Rückzahlung des Darlehens. Sie müssen die Schuld begleichen, wenn der Kreditausfall feststeht. Abzurufen ist daher von betriebsfremden Familienangehörigen oder Freunden. Die emotionale Belastung dabei kann enorm sein und führt, sollte die Bürgschaft wirksam werden, nicht selten zu dauerhaften Zerwürfnissen.

Grundstücke

Grundstückssicherheiten für Bankkredite werden in der Praxis nur in Form von Grundschulden genommen. Die Bank hat damit für die Laufzeit des Darlehens im Falle eines Zahlungsverzugs Zugriff auf Gebäude bzw. Grundstück. Die Grundschuld ist für Banken vorteilhafter als die Hypothek. Als Sicherheit eignet sich meist das Betriebsgrundstück besser als das eigene Zuhause.

Sicherungsübereignung

Sie können Maschinen, Waren oder Fahrzeuge, die mit Hilfe eines Kredits angeschafft werden, in Form einer Sicherungsübereignung der Bank zur Verfügung stellen. Die Bank wird damit Eigentümerin der übereigneten Gegenstände, die Nutzung bleibt bei Ihnen.

Abtretung von Forderungen

Wenn Sie Forderungen gegenüber Ihren Kundinnen und Kunden als Sicherheit an die Bank abtreten, sollten Sie sich der möglichen Folgen bewusst sein: Wendet sich die Bank bereits in der Frühphase einer Krise direkt an Ihre Kundinnen und Kunden, um offene Forderungen einzutreiben, kann das diese verunsichern mit der Folge, dass sie sich möglicherweise nach anderen Lieferanten umsehen.

**WEITERE INFORMATIONEN**[BMWE-Existenzgründungsportal](#)

Gründen – kurz und knapp

Sicherheiten – Bürgschaften – Rating

[Förderdatenbank Bund, Länder und EU](#)[Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e.V.](#)

Öffentliche Starthilfen: Förderprogramme

Bund und Länder unterstützen Ihren Start in die unternehmerische Selbständigkeit mit Förderdarlehen, Zuschüssen und Beteiligungen.

Öffentliche Fördermittel (des Bundes und der Länder) müssen Sie in der Regel bei Ihrer Hausbank (Bank, Sparkasse oder Genossenschaftsbank, bei der Sie Ihr Geschäftskonto führen) beantragen (Ausnahme: Mikrodarlehen, Beratungskostenzuschüsse und Zuschüsse der Arbeitsagenturen und Jobcenter). Bereiten Sie sich auf das Gespräch mit Ihrem Kreditinstitut gut vor (📄 Seite 52). Gehen Sie keine finanziellen Bindungen ein, ohne sich über Förderprogramme informiert und diese vor dem Vorhabensbeginn beantragt zu haben. Im Nachhinein werden keine Fördermittel bewilligt.

Auch hier gilt – und zwar ganz besonders: Lassen Sie sich beraten! Beratung muss nicht teuer sein. Aber ohne Rat können Sie viel Geld verschenken.

Förderprogramme des Bundes für Gründung und Unternehmensnachfolge (Auswahl)

- Förderung von Unternehmensberatungen für KMU (Bund/ESF)
- Gründungszuschuss (Bundesagentur für Arbeit)
- Einstiegsgeld für eine selbständige Tätigkeit (Jobcenter)
- ERP-Gründerkredit – StartGeld
- ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge
- ERP-Förderkredit KMU
- Mein Mikrokredit

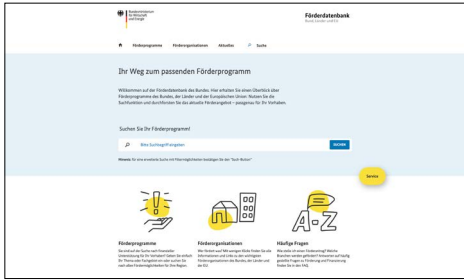
**Mikromezzaninfonds Deutschland**

Der Fonds bietet kleinen und jungen Unternehmen sowie Gründerinnen und Gründern wirtschaftliches Eigenkapital bis zu 100.000 Euro. Die Beteiligungen werden den Unternehmen für zehn Jahre zur Verfügung gestellt. Sicherheiten sind nicht erforderlich. Der Beteiligungsgeber nimmt keinen Einfluss auf das Tagesgeschäft. Besonders angesprochen sind Unternehmen, die aus der Arbeitslosigkeit gegründet oder die von Frauen oder Menschen mit Migrationshintergrund geführt werden, sowie Gemeinwohlorientierte Unternehmen und ökologisch nachhaltige Unternehmen.

Der Mikromezzaninfonds wird aus Mitteln des ERP-Sondervermögens und des Europäischen Sozialfonds Plus (ESF Plus) finanziert.

Bitte wenden Sie sich an die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft in dem Bundesland, in dem die Investition erfolgen soll.

www.mikromezzaninfonds-deutschland.de



Einen Überblick über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union bietet die Förderdatenbank. Eine einfache Benutzerführung hilft Ihnen bei der Suche:

- Schnell- und Detailsuche: z. B. nach Fördergebiet, Förderberechtigte, Förderbereich, Förderart und Förderorganisation
- Kurzzusammenfassung, Zusatzinfos und Rechtsgrundlagen zu jedem Programm sowie
- Verfügbarkeit, Kontakt, weiterführende Informationen usw.
- FuE-Förderprogramme für technologie-offene und -spezifische Vorhaben
- FAQ zu Förderung und Finanzierung

[Förderdatenbank Bund, Länder und EU](#)

Voraussetzung für eine Förderung

Antragstellerinnen oder Antragsteller müssen eine ausreichende fachliche und kaufmännische Qualifikation nachweisen. Darüber hinaus wird erwartet, dass eine selbständige und tragfähige „Vollexistenz“ als Haupterwerbsgrundlage entsteht. Ausnahme ist der ERP-Gründerkredit – StartGeld. Hier kann das Unternehmen zunächst auch im Nebenerwerb geführt werden.



WEITERE INFORMATIONEN

BMW-Existenzgründungsportal

[Finanzierung und Förderung](#)

[Startkapital](#)

[Checklisten: Finanzierung & Förderung](#)

[KfW](#)

Gut vorbereiten: Bankgespräch

Förder- und Bankkredite beantragen Sie bei Ihrer Bank oder Sparkasse. Je besser Sie sich auf das Bankgespräch vorbereiten, desto größer sind die Chancen, dass es mit der Finanzierung klappt.

Was Sie beachten sollten!

- **Bank auswählen:** Als erste Adresse empfiehlt sich Ihre bisherige Bank, Sparkasse oder Genossenschaftsbank (Hausbank). Prüfen Sie auch die Leistungen und Konditionen anderer Banken. Verhandeln Sie frühzeitig über Kreditkonditionen. Bedenken Sie, dass das Kreditinstitut zu Ihrem Vorhaben passen sollte: Es kann von Vorteil sein, die bei Ihren zukünftigen Geschäfts-
- kontakten üblichen Bankverbindungen zu nutzen.
- **Vorbereitung:** Je besser Sie vorbereitet sind, desto größer sind Ihre Chancen, das zu bekommen, was Sie erreichen wollen. Zur guten Vorbereitung gehören ein ausgereiftes Konzept, die Investitions- und Rentabilitätsplanung und die Absatzplanung. Erkundigen Sie sich, ob und welche Unterlagen ggf. vor dem Gespräch eingereicht werden sollen.

- **Von mehreren Banken beraten lassen:** Rechnen Sie damit, dass nicht jede Bank vor Ort Ihr Vorhaben finanzieren wird. Vereinbaren Sie deshalb Termine bei verschiedenen Banken.
- **Rentabilität darlegen:** Damit Sie die Bank für Ihr Vorhaben gewinnen können, müssen Sie sie von der Rentabilität Ihres zukünftigen Unternehmens überzeugen. Schildern Sie, warum die geplanten Investitionen notwendig sind. Begründen Sie, welches Umsatz- und Ertragspotenzial die Investition schafft und wie Sie sich von der Konkurrenz abheben.
- **Beraterin/Berater mitnehmen:** Es spricht nichts dagegen, dass Sie eine Beraterin oder einen Berater mitnehmen. Doch reden müssen hauptsächlich Sie. Die Bank würde Ihnen kaum abnehmen, dass Sie Ihre Planungen umsetzen werden, wenn Sie diese nicht einmal erklären können.
- **Sicher auftreten:** Wenn Sie nicht zeigen, dass Sie hundertprozentig hinter der geplanten Investition stehen, werden Sie die Bank nicht überzeugen. Nutzen Sie das Gespräch, um Ihr Vorhaben klar und umfänglich vorzustellen. Machen Sie deutlich, dass Sie auch zukünftig an einer vertrauensvollen Zusammenarbeit interessiert sind.
- **Erfahrungen Ihrer Geschäftspartnerin/Ihres Gesprächspartners berücksichtigen:** Fragen Sie Ihr Gegenüber nach seinen Erfahrungen mit Gründungen in Ihrer Branche.
- **Geschäftskontakte suchen:** Knüpfen Sie Kontakte zu möglichen Geschäftspartnerinnen bzw. -partnern. Eine Referenzliste bzw. Bestätigungen des Interesses an künftigen Aufträgen dokumentieren Ihre Erfolgsaussichten.
- **Fristen einhalten:** Wer Fördermittel nutzen will, muss unbedingt die Fristen einhalten. Die Anträge sind vor der Investition zu stellen, zwischen Antrag und Auszahlung der Mittel können mehrere Wochen vergehen. Kalkulieren Sie die Bearbeitungszeit ein.
- **Probleme und Lösungen bedenken:** Fragen Sie sich, welche Probleme die Bank sehen könnte. Werden Sie auf diese angesprochen, zeigen Sie Lösungsansätze auf. Damit beweisen Sie Kompetenz.
- **Öffentliche Fördermittel verlangen:** Behalten Sie das Ziel des Gesprächs im Auge: Zunächst müssen Sie die Bank überzeugen, Ihr Vorhaben zu finanzieren. Dann suchen Sie nach der günstigsten Lösung. Die lautet in der Regel: öffentliche Fördermittel, ergänzt um ein Hausbankdarlehen.
- **Förderprogramme kennen:** Bewährt hat es sich, wenn Sie die infrage kommenden Programme nennen können. Informieren Sie sich also vor dem Bankgespräch. Dann kann Ihnen auch niemand weismachen, dass kein Förderprogramm zu Ihrer Investition passt.
Beispiel: Beim ERP-Gründerkredit – StartGeld stellt die KfW die Hausbank zu 80 Prozent von der Haftung frei („Haftungsfreistellung“).
- **Konzept ggf. überprüfen:** Im Fall einer Ablehnung: Fragen Sie unbedingt nach den Gründen. Betrachten Sie die Rückmeldung als Chance, Ihr Konzept zu verbessern.



WEITERE INFORMATIONEN

BMW-Existenzgründungsportal
[Finanzierung und Förderung](#)

[Startkapital](#)

[Checklisten: Finanzierung & Förderung](#)

[Förderdatenbank Bund, Länder und EU](#)

Für innovative Start-ups: Zuschüsse und Beteiligungskapital

Start-ups wachsen schnell, benötigen viel Kapital und bieten neuartige Produkte oder Geschäftsmodelle an. Da ihr Erfolg schwer einzuschätzen ist, sind klassische Gründungsdarlehen meist ungeeignet.

Viele Start-ups werden von Teams gegründet, die aus Hochschulen oder Forschungseinrichtungen hervorgehen. Um sie auf dem Weg von der Idee zum marktfähigen Produkt zu unterstützen, fördern Bund und Länder diese Gründungen mit Zuschüssen für Businessplanung, Prototypenentwicklung und Markteinführung.

Eine wichtige Rolle spielt dabei exist – from science to business des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Die Förderung ist Bestandteil der „Hightech-Strategie für Deutschland“ der Bundesregierung und wird mit Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) kofinanziert. exist besteht aus drei Instrumenten, die jeweils über die Gründungsservices der Hochschulen beantragt werden:

- exist Gründungsstipendium unterstützt Studierende, Absolventinnen und Absolventen sowie Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler dabei, ihre Gründungsidee in einen Businessplan umzusetzen.
- exist Forschungstransfer unterstützt herausragende forschungsbasierte Gründungsvorhaben, die mit aufwändigen und risikoreichen Entwicklungsarbeiten verbunden sind.
- exist Women beinhaltet Veranstaltungs-, Beratungs- und Betreuungsangebote sowie einen finanziellen Zuschuss für angehende Gründerinnen.



exist Startup Factories

Bei den zehn [Startup Factories](#) handelt es sich um Private-Public-Partnerships zwischen wissenschaftlichen Einrichtungen und Partnern aus der Wirtschaft. Ihr Ziel ist es, Anzahl und Qualität von DeepTech-Gründungen zu steigern und den Zugang für Start-ups zu privaten Investoren und zur Wirtschaft zu verbessern.

Anschlussfinanzierung durch Beteiligungskapital

Im Anschluss an exist oder vergleichbare Programme der Länder bietet sich die Finanzierung über Wagniskapital (bzw. Venture Capital, Risikokapital) an. Es handelt sich um Eigenkapital, das den jungen Unternehmen von Beteiligungsgesellschaften (bzw. VC-Fonds) und/oder Investorinnen und Investoren zur Verfügung gestellt wird.

Beteiligungskapital eignet sich

- für besonders kostenintensive technologieorientierte Gründungen
- zur (Mit-)Finanzierung größerer Investitionen für Immobilien, Maschinen und Geräte
- zur Wachstumsfinanzierung, um z. B. ein Produkt in den Markt einzuführen

Wer stellt Beteiligungskapital zur Verfügung?

Es gibt in Deutschland mehr als 500 Beteiligungsgesellschaften. Informationen dazu, welche Gesellschaft für welches Projekt geeignet ist, bietet der Bundesverband Beteiligungskapital (BVK). Für innovative Start-ups eignen sich u. a.

- der High-Tech Gründerfonds (HTGF). Er beteiligt sich an jungen Technologieunternehmen, deren Kern ein Forschungs- und Entwicklungsvorhaben ist.
- COPARION beteiligt sich an innovativen Technologieunternehmen in der Wachstumsphase.
- DeepTech & Climate Fonds (DTCF) beteiligt sich an wachstumsstarken DeepTech- und Climate-Tech-Unternehmen.
- Banken und Industrieunternehmen, aber auch Investorinnen und Investoren (auch aus dem Ausland). Sie übernehmen Beteiligungen, wenn hohe Renditen in Aussicht stehen.
- Die Mittelständische Beteiligungsgesellschaften (MBG) in den Bundesländern. Sie sind nicht in erster Linie gewinnorientiert und bieten Beteiligungen an, die speziell auf kleine und mittlere Unternehmen sowie Gründungen zugeschnitten sind.
- Business Angels sind vermögende Privatpersonen, Unternehmerinnen oder Unternehmer, die nicht nur Beteiligungskapital zur Verfügung stellen, sondern Gründungsteams auch mit ihren unternehmerischen Erfahrungen zur Seite stehen.

INVEST – Zuschuss für Wagniskapital

- unterstützt innovative Start-ups bei der Suche nach einem Kapitalgeber.
- motiviert Investorinnen und Investoren – insbesondere Business Angels –, Wagniskapital für junge Unternehmen zur Verfügung zu stellen.

Beteiligt sich ein Business Angel (auch als GmbH oder UG) für mindestens drei Jahre mit mindestens 10.000 Euro an einem Start-up, erhält er 15 Prozent der Investitionssumme als Erwerbszuschuss.

Zusätzlich kann die Steuer, die auf einen Veräußerungsgewinn entfällt, pauschal mit einem Exitzuschuss kompensiert werden. Dabei erhält der oder die Investierende eine pauschale Steuerkompensation in Höhe von 25 Prozent des Gewinns, der aus der Veräußerung seiner/ihrer mit dem Erwerbszuschuss geförderten Anteile erzielt wurde. Pro Unternehmen können Anteile im Wert von bis zu drei Millionen Euro pro Jahr bezuschusst werden.

Bei dem kapitalsuchenden Unternehmen muss es sich um eine Kapitalgesellschaft oder eine eingetragene Genossenschaft (eG) handeln. Es muss innovativ und jünger als sieben Jahre sein und darf nicht mehr als 50 Personen (Vollzeitäquivalente) beschäftigen. Der Jahresumsatz oder die Jahresbilanzsumme darf höchstens 10 Millionen Euro betragen.



INVEST-Datenbank

In der [INVEST-Datenbank des Bundeswirtschaftsministeriums](#) können sich förderfähige Start-ups eintragen. Die Unternehmen erhalten damit die Möglichkeit, sich mit allen wesentlichen Informationen zu präsentieren und Investoren auf sich aufmerksam zu machen.



German Accelerator

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie unterstützt Start-ups, die international expandieren möchten und ein geeignetes Produkt haben, durch einen Aufenthalt an ausgewählten Standorten in Europa, in den USA, in Asien oder Südamerika. Gefördert wird ein mehrmonatiger Aufenthalt von bis zu zwei Personen des Unternehmens.

www.germanaccelerator.com

Patentierung: Beratung und Förderung

Ein Patent bietet Ihnen die alleinige Verfügungsgewalt über ein Produkt für einen festgelegten Zeitraum. Patente oder auch andere Schutzrechte wie Gebrauchsmuster, Marken und Designs werden beim Deutschen Patent- und Markenamt angemeldet. Für einen europaweiten oder länderspezifischen Schutz sind das Harmonisierungsamt für den Binnenmarkt oder das jeweilige ausländische Patentamt zuständig. Durch Anmelde- und Jahresgebühren und das Honorar für eine patentrechtliche Beratung fallen Kosten an. Hinzu kommen der zeitliche Aufwand und eine Reihe bürokratischer Spielregeln. Deshalb: Wägen Sie Aufwand und Nutzen gegeneinander ab und lassen Sie sich beraten. Mit dem Förderprogramm WIPANO unterstützt das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie kleine und mittlere Unternehmen, die erstmals ihre Forschungs- und Entwicklungsergebnisse durch gewerbliche Schutzrechte sichern möchten.

WEITERE INFORMATIONEN

[Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle](#)

INVEST – Zuschuss für Wagniskapital

[Bundesverband Beteiligungskapital e.V.](#)

[Business Angels Deutschland \(BAND\) e.V.](#)

[COPARION](#)

[Deutsches Patent- und Markenamt](#)

[exist – from science to business](#)

[exist Startup Factories](#)

[Förderdatenbank Bund, Länder und EU](#)

[German Accelerator](#)

[High-Tech Gründerfonds](#)

[KfW](#)

[WIPANO – Wissens- und Technologietransfer durch Patente und Normen](#)

6. Die Formalitäten

Passend für jeden Zweck: Rechtsform

Die Rechtsform ist das stabile Gerüst Ihres Unternehmens. Je nach Wahl hat dies unterschiedliche Auswirkungen auf rechtliche, steuerliche und finanzielle Aspekte. Es lohnt sich daher, frühzeitig kompetente Beratung mit einzubeziehen.

Eine Rechtsform legt zum Beispiel fest, wie das Verhältnis der Gesellschafterinnen und Gesellschafter untereinander ist. Sie regelt außerdem, ob Sie für Schulden des Unternehmens auch mit Ihrem persönlichen Vermögen haften oder nicht.



Wenn Sie sich bei der Gründung für eine bestimmte Rechtsform entscheiden, ist dies keine endgültige Festlegung. Sie können die Rechtsform jederzeit ändern.

in Höhe ihrer Einlage und in Höhe des Gesellschaftsvermögens. Allerdings gibt es eine Reihe von Ausnahmen, bei denen Geschäftsführende/Vorstände sowie Gesellschafterinnen und Gesellschafter durchaus privat haften müssen.

Für größere Vorhaben spielt auch die notwendige Kapitalbeschaffung eine Rolle, die hier über Gesellschafterinnen und Gesellschafter bzw. Aktionärinnen und Aktionäre möglich ist, ohne dass diese aktiv an der Geschäftsführung beteiligt werden müssen.

Personengesellschaft oder Kapitalgesellschaft?

Wer sich mit dem Thema Rechtsformen beschäftigt, trifft immer wieder auf zwei Begriffe: „Personengesellschaft“ und „Kapitalgesellschaft“. Der wichtigste Unterschied besteht dabei in der Haftung:

- Einzelunternehmerinnen und -unternehmer sowie Gesellschafterinnen und Gesellschafter von Personengesellschaften (GbR, eGbR, KG, GmbH & Co. KG, PartG, PartGmbH (siehe Übersicht S. 59 ff.)) haften für Schulden gegenüber Geschäftspartnern sowohl mit dem Gesellschaftsvermögen als auch mit ihrem persönlichen Vermögen. Allerdings gibt es bei der KG, der PartG, der PartGmbH und der GmbH & Co. KG Sonderregelungen.
- Bei Kapitalgesellschaften (GmbH, UG, AG (siehe Übersicht S. 62 ff.)) ist die Haftung beschränkt. Hier haften die Gesellschafterinnen und Gesellschafter bzw. Aktionärinnen und Aktionäre nur



Die eingetragene Genossenschaft gehört weder zu den Personen- noch zu den Kapitalgesellschaften. Sie kann für Gründungsteams geeignet sein, dient aber vor allem als Kooperationsmodell für kleine und mittlere Unternehmen.

Welche Rechtsform passt zu Ihnen?

Welche Rechtsform für Ihr Unternehmen geeignet ist, hängt unter anderem davon ab, ob Sie eine gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit ausüben werden und wie groß Ihr Unternehmen sein wird. Darüber hinaus gibt es noch weitere Aspekte, die für die Wahl der geeigneten Rechtsform eine Rolle spielen:

• Gründen Sie allein oder im Team?

Je nachdem, ob Sie Ihr Unternehmen allein oder gemeinsam mit einem oder mehreren Partne-

rinnen und Partnern führen wollen, sollten Sie die geeignete Rechtsform wählen.

- **Möchten Sie möglichst wenige Formalitäten bei der Gründung haben?**

Der bürokratische Aufwand ist je nach Rechtsform sehr unterschiedlich. Gründerinnen und Gründer müssen diese Aufgaben (Einberufung und Dokumentation von Gesellschafterversammlungen usw.) zumeist selbst übernehmen, da sie noch nicht über die entsprechende personelle Ausstattung verfügen.

- **Wie umfangreich sollte Ihre Haftung sein?**

Der Vorteil bei Kapitalgesellschaften ist, dass die Haftung der Gesellschafterinnen und der Gesellschafter in der Regel auf ihren Kapitalanteil beschränkt bleibt. Dies gilt aber nur für die vertragliche Haftung, nicht aber beispielsweise für die Produkthaftung. Bei Einzelunternehmen oder Personengesellschaften haften die Gesellschafterinnen und Gesellschafter in der Regel unbeschränkt mit ihrem Privatvermögen.

- **Passt die Rechtsform zu Ihrer Branche?**

Eine Rechtsform sollte immer auch zu der Branche passen, in der Sie tätig sind. Ob Sie im Schadensfall mit Ihrem Privatvermögen oder „nur“ Ihrem Kapitalanteil haften, wird je nach Branche und Risiko unterschiedlich gehandhabt. Für eine Vermögensberatung mag beispielsweise die GmbH die übliche Rechtsform sein, für ein freiberufliches Redaktionsbüro dagegen eher eine GbR.

- **Welchen Aufwand können und wollen Sie für Ihre Buchführung betreiben?**

Neben dem Steuergesetz entscheidet auch die Rechtsform darüber, ob ein Unternehmen buchführungspflichtig ist oder nicht. Dies hat beträchtliche Folgen, schließlich ist der Aufwand für eine Einnahmenüberschussrechnung wesentlich geringer als für eine komplette Buchführung mit Jahresabschluss.

- **Sind Sie bereit, Ihre Unternehmensdaten zu veröffentlichen?**

Publizitätspflichtige Unternehmen müssen ihre Bilanz – je nach Größe – der Öffentlichkeit zugänglich machen. Womöglich sehen Sie hierbei aber auch das Risiko, der Konkurrenz Daten „frei Haus“ zu liefern und dadurch Wettbe-

werbsnachteile in Kauf zu nehmen.

- **Wie viel darf die Rechtsform kosten?**

Kosten fallen an für anwaltliche oder notarielle Beratung (wenn es um Gesellschaftsverträge geht). Ein Musterprotokoll für einfache Standardgründungen bei GmbH und UG (haftungsbeschränkt) (u. a. Bargründung, höchstens drei Gesellschafter/-innen) kombiniert Gesellschaftsvertrag, Gesellschafterliste und Bestellung der Geschäftsführerin bzw. des Geschäftsführers. Weitere Kosten fallen für Anmeldegebühren an. Anwalts- und Notarhonorare orientieren sich in der Regel an der Höhe des Stammkapitals. Ein gesetzlich vorgeschriebenes Mindestkapital gibt es für die GmbH (25.000 Euro), die UG (haftungsbeschränkt) (1 Euro) und die AG (50.000 Euro).

- **Wer stellt Ihnen Ihr Startkapital zur Verfügung?**

Die Rechtsform spielt auch eine Rolle, wenn Beteiligungskapital mit einbezogen werden soll. Wichtig ist, mit Hilfe der Rechtsform festzulegen, welche Mitsprache- und Kontrollrechte Investorinnen und Investoren haben und unter welchen Bedingungen sie ihr Kapital wieder entnehmen können.

- **Soll oder muss Ihr Unternehmen ins Handelsregister eingetragen werden?**

Ein kaufmännisches Unternehmen bzw. eine Genossenschaft wird immer ins Handelsregister bzw. Genossenschaftsregister eingetragen mit der Folge, dass es nach den Regeln des Handelsgesetzbuches (HGB) geführt werden muss. Dazu gehört beispielsweise, dass auf allen Geschäftsbriefen – neben dem Namen – die Rechtsform, der Sitz und die Registernummer aufgeführt werden müssen. Kaufleute sind gewerbetreibende Einzelunternehmerinnen oder Einzelunternehmer. Auch Rechtsformen wie die GmbH, UG, AG, aber auch die OHG und KG gelten als Kaufleute. Wer dagegen einfache, überschaubare Geschäftsbeziehungen, also keinen „nach Art oder Umfang in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb“ hat, ist kein Kaufmann bzw. keine Kauffrau. Sie müssen sich als Kleingewerbetreibende nicht ins Handelsregister eintragen, können dies aber auf Wunsch. In diesem Fall erlangen sie den „Kaufmannstatus“

mit allen damit verbundenen Rechten und Pflichten. Auch freiberuflich Tätige werden grundsätzlich nicht ins Handelsregister eingetragen.

• Gibt es weitere Register?

Gründen freiberuflich Selbständige eine Partnerschaftsgesellschaft, muss diese im Partner-

schaftsregister eingetragen werden. Eine GbR kann bzw. muss in bestimmten Fällen in das Gesellschaftsregister eingetragen werden. Die GbR wird dadurch zur eingetragenen Gesellschaft bürgerlichen Rechts (eGbR). Und die Genossenschaft wird im Genossenschaftsregister eingetragen.

Einzelunternehmen

Einzelunternehmen – volle Kontrolle, volle Haftung

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung?
Kleingewerbetreibende, Handwerker/-innen, gewerbliche Dienstleistende, freiberuflich Tätige	• Einzelperson • formlose Gründung • ein Eintrag im Handelsregister ist nur bei kaufmännischem Geschäftsbetrieb verpflichtend • kein Mindestkapital	Unternehmer/-in haftet unbeschränkt mit dem gesamten Vermögen, auch Privatvermögen.

- Es gibt nur eine Betriebsinhaberin bzw. einen Betriebsinhaber. Diese Rechtsform eignet sich zum Einstieg.
- Mit einem Einzelunternehmen können Sie klein anfangen. Das bedeutet, Ihre Umsätze und Ihr Geschäftsverkehr erfordern keine vollkaufmännische Einrichtung, wie z. B. Buchhaltung. Nichtsdestotrotz steht es Ihnen frei, sich auch mit einem Kleingewerbe ins Handelsregister einzutragen (gilt nicht für Freie Berufe).
- Mit dem Eintrag ins Handelsregister übernehmen Sie alle Rechte und Pflichten einer Kauffrau bzw. eines Kaufmanns. Bei der eingetragenen Kauffrau bzw. beim eingetragenen Kaufmann handelt es sich nicht um eine Rechtsform, sondern um einen Firmenbestandteil.

Personengesellschaften

Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR- oder BGB-Gesellschaft) – einfache Partnerschaft

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung?
Kleingewerbetreibende, freiberuflich Tätige	• mind. zwei Gesellschafter/-innen • formfreier Gesellschaftsvertrag • kein Mindestkapital	Gesellschafter/-innen haften für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft gegenüber Gläubigern als Gesamtschuldner persönlich.

- Jede Geschäftspartnerschaft kann die Form einer GbR annehmen: Kleingewerbetreibende, Praxisgemeinschaften, Freie Berufe, Arbeitsgemeinschaften.
- Besondere Formalitäten sind nicht erforderlich, sogar eine mündliche Vereinbarung reicht, wenn auch ein schriftlicher Vertrag empfehlenswert ist.
- Für die Kompetenzen der Gesellschafterinnen/Gesellschafter bietet die GbR einen breiten Spielraum.

eingetragene Gesellschaft bürgerlichen Rechts (eGbR) – einfacher Zusammenschluss plus Transparenz

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung?
Kleingewerbetreibende, freiberuflich Tätige sowie vermögensverwaltende Zusammenschlüsse (z. B. Grundstücks-GbR)	• mind. zwei Gesellschafter/-innen • Eintrag im Gesellschaftsregister • Anmeldung zur Eintragung im Gesellschaftsregister über Notar/-in • formfreier Gesellschaftsvertrag (bestimmte Geschäfte (z. B. Grundstückseinlagen) erfordern notarielle Form) • kein Mindestkapital	Gesellschafter/-innen haften für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft gegenüber Gläubigern als Gesamtschuldner persönlich.

- Jede rechtsfähige GbR kann als eGbR eingetragen werden (z. B. Kleingewerbetreibende, Praxisgemeinschaften, Freie Berufe, Arbeits- oder Grundstücksgemeinschaften). Innen-GbRs sind nicht eintragungsfähig.

- Die eingetragene GbR führt den Rechtsformzusatz „eGbR“.
- Die Eintragung schafft Transparenz über Gesellschafterstruktur und Vertretungsbefugnisse und erleichtert häufig Vertragsabschlüsse oder Kreditgespräche.
- Für eine GbR besteht keine Pflicht zur Eintragung in das Gesellschaftsregister. Soll die GbR jedoch Rechte erwerben oder veräußern, die ihrerseits in ein anderes öffentliches Register eingetragen werden (z.B. Grundstücke, Beteiligungen an oHG/KG, Eintragung als Gesellschafterin einer GmbH oder Aktionärin einer AG), ist eine vorherige Eintragung als eGbR erforderlich (Voreintragungserfordernis).

Partnerschaftsgesellschaft (PartG) mit beschränkter Berufshaftung (PartG mbB) – für freiberuflich Tätige

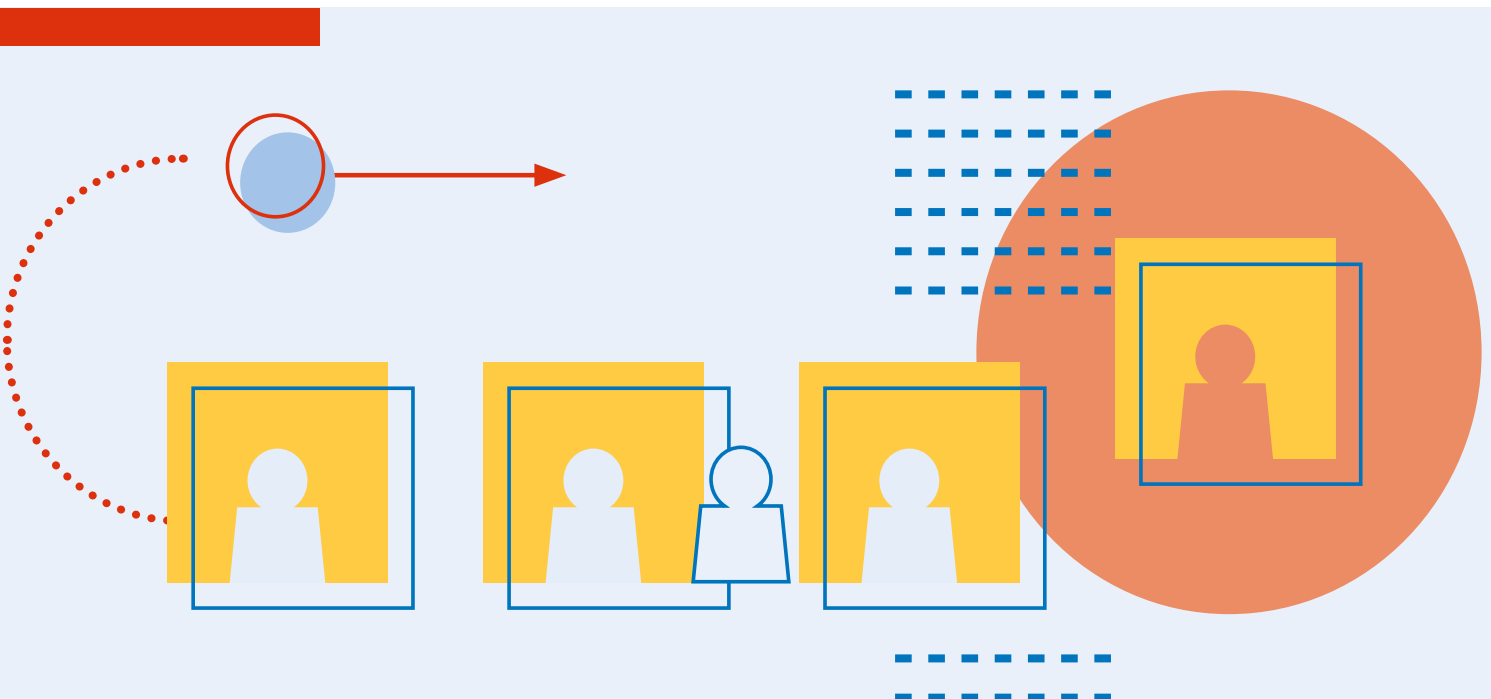
Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung?
Freiberuflich Tätige (je nach Berufsrecht)	• mind. zwei Gesellschafter/-innen • schriftlicher Partnerschaftsvertrag • Eintragung ins Partnerschaftsregister • kein Mindestkapital	Gesellschafter/-innen haften neben dem Vermögen der PartG für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft gegenüber Gläubigern als Gesamtschuldner persönlich. Nur für „Fehler in der Berufsausübung“ haftet allein derjenige, der den Fehler begangen hat.

- Für Berufsgruppen, denen die Rechtsform der GmbH verwehrt oder zu aufwändig ist, ist die Partnerschaftsgesellschaft eine attraktive Alternative zur Sozietät (GbR).
- Für Kooperationen unterschiedlicher Freier Berufe ist diese Form geeignet.
- Partnerinnen/Partner müssen eine Haftpflichtversicherung abschließen.

Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung (PartG mbB) – für freiberuflich Tätige

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung?
Insbesondere für Kanzleien und andere freiberufliche Zusammenschlüsse, in denen die Partner/-innen hoch spezialisiert in Teams zusammenarbeiten	• mind. zwei Gesellschafter/-innen • schriftlicher Partnerschaftsvertrag • Eintragung ins Partnerschaftsregister • kein Mindestkapital • Bei der Anmeldung einer PartG mbB muss der Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung vorliegen, die für die gesamte Partnerschaft gilt. Die Mindestversicherungssummen regelt das jeweilige Berufsrecht.	Die Gesellschaft haftet für Schäden aus fehlerhafter Berufsausübung, sofern eine den gesetzlichen Vorgaben entsprechende Berufshaftpflichtversicherung besteht. Die Versicherung deckt solche Schäden bis zur vereinbarten Versicherungssumme ab. Für sonstige Verbindlichkeiten der Partnerschaft (z. B. Miete, Arbeitsentgelte, Steuern) haften die Partner/-innen persönlich als Gesamtschuldner neben der Gesellschaft.

- Darüber hinaus gelten für die Gründung und Anmeldung dieselben Regeln wie bei der Partnerschaftsgesellschaft.



Offene Handelsgesellschaft (OHG) – hohes Ansehen

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung?
Mehrere Personen, die gemeinsam ein kaufmännisches Gewerbe betreiben	• mind. zwei Gesellschafter/-innen • formfreier Gesellschaftsvertrag • Eintragung ins Handelsregister • kein Mindestkapital	Gesellschafter/-innen haften für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft gegenüber Gläubigern als Gesamtschuldner persönlich.

- Wegen der Bereitschaft zur persönlichen Haftung steht eine OHG bei Kreditinstituten und Geschäftspartnern in höherem Ansehen als z. B. eine GmbH.

Kommanditgesellschaft (KG) – leichteres Startkapital

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung?
Kaufleute, die zusätzliches Kapital benötigen, oder Gesellschafter/-innen, die keine persönliche Haftung übernehmen wollen und von der Geschäftsführung ausgeschlossen werden können	• ein/-e oder mehrere Komplementär/-innen • ein oder mehrere Kommanditist/-innen • formfreier Gesellschaftsvertrag • Eintragung ins Handelsregister • kein Mindestkapital	Komplementär/-in (persönlich haftende/-r Gesellschafter/-in) haftet für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft gegenüber Gläubigern persönlich als Gesamtschuldner. Kommanditist/-in haftet persönlich bis zur Höhe seiner/ihrer Einlage. Die persönliche Haftung ist ausgeschlossen, soweit die Einlage geleistet ist.

- Die Kommanditgesellschaft besteht aus der Komplementärin/dem Komplementär und der Kommanditistin/dem Kommanditisten.
- In einer KG führt allein die Komplementärin oder der Komplementär die Geschäfte.
- Leichter als auf dem Kreditweg können Sie an Startkapital kommen, wenn sich Partner (Kommanditisten) finanziell an Ihrem Unternehmen beteiligen.
- Diese können Ihnen meist nicht in Ihre Geschäfte hineinreden und haften nur in der Höhe ihrer Einlagen.
- Die Komplementärin/der Komplementär behält in der Regel alleiniges Entscheidungsrecht und haftet dafür mit ihrem/seinem gesamten Privatvermögen.
- Rechtsform z. B. für Familienmitglieder, die nicht persönlich haften wollen/sollen.

GmbH & Co. KG – vielseitige Möglichkeiten

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung?
Kaufleute, die zusätzliches Kapital benötigen, oder Gesellschafter/-innen, die keine persönliche Haftung übernehmen wollen und von der Geschäftsführung ausgeschlossen werden können. Besonderheit: Persönlich haftende Gesellschafterin ist die GmbH.	• ein/-e oder mehrere Komplementär/-innen • ein oder mehrere Kommanditist/-innen • formfreier Gesellschaftsvertrag • Eintragung ins Handelsregister • Mindestkapital für die GmbH	Es handelt sich um eine KG, bei der statt einer natürlichen Person eine GmbH persönlich haftende Gesellschafterin (Komplementärin) ist. Daher ist deren Haftung im Ergebnis wie bei einer GmbH beschränkt. Der/die Kommanditist/-in haftet persönlich bis zur Höhe seiner/ihrer Einlage. Die persönliche Haftung ist ausgeschlossen, soweit die Einlage geleistet ist.

- Gründungsformalitäten sind aufwändiger als bei den oben genannten Rechtsformen.
- Die Gesellschafterinnen/Gesellschafter der GmbH sind meist gleichzeitig die Kommanditistinnen/Kommanditisten der KG.
- Von der Höhe der Vermögenseinlage der GmbH (Komplementärin) und der jeweiligen Kommanditistinnen/Kommanditisten hängen die jeweiligen Entscheidungsbefugnisse und natürlich auch die Verteilung der Gewinne und Verluste ab.

Kapitalgesellschaften

GmbH – Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung?
Unternehmer/-innen, die die Haftung beschränken oder nicht aktiv mitarbeiten wollen	• mind. ein/-e Gesellschafter/-in (Ein-Personen-GmbH) • Eintragung ins Handelsregister • Gesellschaftsvertrag oder Musterprotokoll (bei einfachen Gründungen, bspw. max. drei Gesellschafter/-innen) • beide müssen notariell beurkundet werden • Mindeststammkapital: 25.000 Euro • Bei Bargründung: Zur Eintragung ins Handelsregister muss mind. die Hälfte des Stammkapitals (12.500 Euro) eingezahlt sein.	beschränkt auf Gesellschaftsvermögen

GmbH-Variante: Unternehmergesellschaft (UG) (haftungsbeschränkt)

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung?
Gründer/-innen kleiner Unternehmen, die die Haftung beschränken wollen	• mind. ein/-e Gesellschafter/-in • Gesellschaftsvertrag oder Musterprotokoll bei einfachen Gründungen • beide müssen notariell beurkundet werden • Eintragung ins Handelsregister • Mindeststammkapital: 1 Euro (Höhe der Kapitalausstattung sollte sich aber nach dem tatsächlichen Bedarf richten)	beschränkt auf Gesellschaftsvermögen

- Es kann eine/-n oder mehrere Gesellschafterinnen/Gesellschafter geben, von denen eine/-r oder mehrere Geschäftsführerinnen/Geschäftsführer ausgewiesen sind (auch angestellte Geschäftsführer/-innen sind möglich).
- Trotz beschränkter Haftung: Kreditgeber achten i. d. R. darauf, dass ihnen bei der Aufnahme von Krediten private Sicherheiten angeboten werden.
- Wollen Sie in Ihrer GmbH das Sagen haben, müssen Sie per Vertrag zum/zur Geschäftsführer/ Geschäftsführerin bestellt und Ihre Befugnisse sowie Ihre Vergütung festgelegt werden.
- Wollen Sie Ihre Führung in einer GmbH sicherstellen, so sollten mehr als 50 Prozent der oben erwähnten Einlagen von Ihnen sein.
- Bei UG (haftungsbeschränkt): Pflicht zur Rücklagenbildung, bis ein Stammkapital von 25.000 Euro aufgebracht ist.



Gesellschafterinnen und Gesellschafter haften zusätzlich mit ihrem Privatvermögen bei persönlichen Krediten oder Bürgschaften. Sie haften auch persönlich bei Verstößen gegen die strengen Regeln des GmbH-Gesetzes sowie bei der so genannten Durchgriffshaftung (z.B. bei bestimmten Schadenersatzansprüchen).

Kleine Aktiengesellschaft (AG) – Alternative für mittelständische Unternehmen

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung
Unternehmer/-innen, die zusätzliches Kapital benötigen, und/oder zum ausschließlichen Zweck der Unternehmensübertragung	• AG ohne Börsennotierung • Aktionär/-innen sind i. d. R. Mitarbeitende, Kunde/-innen oder Nachfolger/-innen • Unternehmer/-in kann alleinige/-r Aktionär/-in und Vorstand sein • Vorstand hat Entscheidungsbefugnis • Aufsichtsrat hat Kontrollbefugnis • notarielle Satzung • Eintragung ins Handelsregister • Grundkapital: 50.000 Euro	beschränkt auf Gesellschaftsvermögen

- Gründerinnen/Gründer haben die Möglichkeit, eine kleine AG allein zu gründen (als alleinige/-r Aktionär/-in und Vorstand, sie benötigen jedoch zusätzlich drei Personen für den Aufsichtsrat).
- Sie können weitere Anleger an ihrem Vorhaben durch die Ausgabe von Aktien oder durch die Aufnahme von Kunden als Gesellschafter beteiligen.
- Bei bis zu 500 Angestellten ist keine Mitbestimmung im Aufsichtsrat vorgesehen.

Eingetragene Genossenschaft (eG) – gemeinschaftlicher Geschäftsbetrieb

Für wen und was?	Wie gründen?	Höhe der Haftung
Rechtsform für Gründungsteams und Kooperationsmodell für kleine und mittlere Unternehmen. Vorstand erfüllt im Auftrag seiner Mitglieder Aufgaben wie Einkauf, Auftragsakquisition und Abwicklung, Werbung, Sicherung von Qualitätsstandards, Fortbildungsmaßnahmen.	• mind. drei Mitglieder • schriftliche Satzung • weitere Mitglieder durch einfache schriftliche Beitrittserklärung • Jedes Mitglied muss mind. einen Geschäftsanteil zeichnen, dessen Höhe in der Satzung festgelegt wurde. • Jedes Mitglied hat in der Regel eine Stimme, unabhängig von der Zahl der gezeichneten Geschäftsanteile. • Eintragung ins Genossenschaftsregister • Genossenschaft muss zuständigem Genossenschaftsverband angehören, der berät und Geschäfte sowie wirtschaftliche Verhältnisse prüft.	Die eG haftet gegenüber Gläubigern mit ihrem Vermögen. Die Mitglieder haften nicht persönlich. Eine Nachschusspflicht besteht nur, wenn sie in der Satzung vorgesehen ist. Ohne eine solche Regelung haften die Mitglieder ausschließlich mit ihren Geschäftsanteilen.

- Eine Genossenschaft besteht aus drei Organen: der Generalversammlung aller Mitglieder bzw. Vertreter/-innenversammlung, die u. a. über den Jahresabschluss, die Wahl der Aufsichtsratsmitglieder und Satzungsänderungen entscheiden; dem Vorstand, der die Genossenschaft eigenverantwortlich leitet, und dem Aufsichtsrat, der die Tätigkeit des Vorstands kontrolliert. Bei bis zu 20 Mitgliedern kann auf einen Aufsichtsrat verzichtet werden.
- Die Gründung selbst muss nicht notariell beurkundet werden.
- Die eG muss ins Genossenschaftsregister beim Amtsgericht eingetragen werden.
- Eine öffentliche Existenzgründungsförderung ist nur unter bestimmten Voraussetzungen möglich.

Unternehmen mit Sitz in einem EU-Mitgliedstaat können eine Rechtsform eines anderen Mitgliedstaats wählen und im EU-Ausland Niederlassungen betreiben. Grundlage ist die Niederlassungsfreiheit nach Art. 49 und 54 AEUV (Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union) sowie die Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs. Zu beachten sind dabei die steuerlichen und aufsichtsrechtlichen Vorgaben im Staat der tatsächlichen wirtschaftlichen Tätigkeit.

WEITERE INFORMATIONEN

BMW-Existenzgründungsportal
[Rechtsformen](#)

Gründen – kurz und knapp
[Rechtsformen](#)

Bundesministerium der Justiz und für
 Verbraucherschutz
[Gesetze im Internet](#)

Nomen est omen: Der Name des Unternehmens

Jedes Unternehmen benötigt einen Namen – allerdings nicht irgendeinen. Welche Bezeichnung zulässig ist, hängt unter anderem von der gewählten Rechtsform ab. Viele Gründerinnen und Gründer sprechen dabei von der ‘Firma’. Tatsächlich jedoch dürfen nur im Handelsregister eingetragene Unternehmen eine Firma führen. Alle anderen verwenden eine Geschäfts- bzw. Unternehmensbezeichnung.

Bezeichnung von Unternehmen, die nicht im Handelsregister bzw. Genossenschaftsregister eingetragen sind:

a. Kleingewerbetreibende (Einzelunternehmen)

Bei Einzelunternehmen, die nicht im Handelsregister eingetragen sind, muss der volle Vor- und Nachname in der Unternehmensbezeichnung aufgeführt werden. Als Zusatz sind Fantasie-, Branchen- oder Sachnamen erlaubt.

Der Namenszusatz darf nicht irreführend sein. Vor allem muss er stimmen. Wer nur eine kleine handwerkliche Produktion vorhält, darf sich nicht als „Fabrik“ bezeichnen. Auch darf nicht der Eindruck entstehen, dass Ihr Unternehmen im Handelsregister bzw. Genossenschaftsregister eingetragen ist oder eine andere Rechtsform hat. Eine „Firma“ bezieht sich zum Beispiel nur auf Unternehmen, die im Handelsregister eingetragen sind. Eine „AG“ wiederum gilt ausschließlich als Kürzel für eine Aktiengesellschaft. Schon die Endung „...ag“ kann auf eine Aktiengesellschaft schließen lassen (z. B. „xyz ag“). Auch die Aufnahme des Ortsnamens oder Zusätze wie „Deutsche“ oder „Europäische“ kann im Einzelfall den falschen Eindruck erwecken, dass

Ihr Geschäft eine besondere Bedeutung an dem genannten Ort oder in der Region hat.

b. Freiberuflich Tätige

Für freiberuflich Tätige gelten weitgehend auch die oben aufgeführten Bestimmungen bei der Unternehmensbezeichnung. Zusätze wie Branchenbezeichnungen und Fantasienamen sind ebenfalls unter den oben genannten Bedingungen erlaubt.

Um keine Missverständnisse zwischen einer gewerblichen und freiberuflichen Tätigkeit aufkommen zu lassen, sollten Freiberuflerinnen und Freiberufler, wenn sie eine zusätzliche Berufs- bzw. Branchenbezeichnung aufnehmen, darauf achten, dass diese tatsächlich einem Freien Beruf entspricht, auch um falsche Vorstellungen bei Behörden, z. B. beim Gewerbeamt oder gar Finanzamt, zu vermeiden.

c. Gesellschaften

Für die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR oder auch BGB-Gesellschaft) gelten dieselben Regeln wie bei Kleingewerbetreibenden ohne Handelsregistereintrag (siehe S. 65). Es dürfen alle Zusätze

verwendet werden, die auch bei einem Einzelunternehmen zulässig sind, z. B. Branchen-, Etablisment- oder Geschäftsbezeichnungen und Fantasienamen. Häufig wird auch der Zusatz „GbR“ verwendet. Bei einer eGbR (eingetragene Gesellschaft bürgerlichen Rechts) dagegen muss die Unternehmensbezeichnung den Zusatz „eGbR“ oder „eingetragene Gesellschaft bürgerlichen Rechts“ enthalten. Bei der – ausschließlich freiberuflich Tätigen vorbehaltenen – Rechtsform der Partnerschaftsgesellschaft (PartG) müssen der Name mindestens einer Partnerin oder eines Partners, der Zusatz „und Partner“ oder „Partnerschaft“ sowie die Berufsbezeichnungen aller in der Partnerschaft vertretenen Berufe im Namen enthalten sein. Der Begriff „Partner“ ist bei allen anderen Rechtsformen irreführend und daher verboten. Die Beifügung von Vornamen ist nicht erforderlich. Ansonsten gelten hinsichtlich des Namens dieselben Grundsätze wie bei der GbR.

Bezeichnung von Unternehmen, die im Handelsregister bzw. Genossenschaftsregister eingetragen sind

Unternehmen, die im Handelsregister (eingetragener Kaufmann, oHG, KG, GmbH, UG (haftungsbeschränkt) u. a. oder im Genossenschaftsregister eingetragen sind (eG), haben eine Firma als „Name des Kaufmanns“. Genossenschaften gelten als Kaufleute i. S. d. HGB (§ 17 Abs. 2 GenG). Für die Firma der Genossenschaft gelten daher die gleichen Vorschriften des HGB, zusätzlich gilt zur Firma § 3 GenG. Die Firma kann die Tätigkeit des Unternehmens beschreiben (Sachfirma), die Namen der Gesellschafterinnen und Gesellschafter wiedergeben (Personenfirma), als Fantasiefirma oder auch als Kombination dieser Möglichkeiten gebildet werden. Man muss sie nicht als Wort aussprechen können, es reicht, wenn sie artikulierbar ist (z. B. „HM & A GmbH“). Sie muss zur Kennzeichnung geeignet sein und Unterscheidungskraft besitzen. Eine wichtige Rolle bei der Firmenbildung spielen die §§ 18 und 30 des Handelsgesetzbuches (HGB) bzw. § 3 des Genossenschaftsgesetzes (GenG). Die Firma darf demnach keine Angaben enthalten, die

geeignet sind, über geschäftliche Verhältnisse, die für die angesprochenen Verkehrskreise wesentlich sind, irreführen. Nach § 30 HGB muss sich die Firma zudem von allen an demselben Ort oder in derselben Gemeinde bereits bestehenden und in das Handelsregister oder das Genossenschaftsregister eingetragenen Firmen unterscheiden.

Beispiele für zulässige Firmen:

- Sachfirma: Medico Gesellschaft für Medizintechnik mbH
- Namensfirma: Maria Meister e.K.
- Kaiser & Bauer OHG
- Fantasiefirma: Sisyphos AG

Genannt werden muss in jedem Fall die Rechtsform, um die Haftungsverhältnisse deutlich zu machen. Beispiel: GmbH, UG (haftungsbeschränkt), OHG, KG, AG oder auch GmbH & Co. KG. Die Firma muss bei Einzelkaufleuten die Bezeichnung „eingetragener Kaufmann“, „eingetragene Kauffrau“ oder eine allgemein verständliche Abkürzung dieser Bezeichnung, insbesondere „e.K.“, „e.Kfm.“ oder „e.Kfr.“, enthalten (s. § 19 HGB). Die Genossenschaft muss den Zusatz eG führen.

Für alle Unternehmen: Impressumspflicht für digitale Dienste

Sind Sie mit Ihrem Unternehmen (auch) online zum Beispiel mit einer Webseite, einem Online-shop, in den digitalen Medien o. a. „unterwegs“, müssen Sie die Impressumspflicht des Digitale-Dienste-Gesetzes (§ 5 DDG) beachten. Informationen darüber bieten u. a. die Industrie- und Handelskammern und Handwerkskammern auf ihren Webseiten.

Informationspflichten für Dienstleistungsunternehmen

Die Richtlinie 2006/123/EG zählt u. a. die folgenden Dienstleistungen auf: Handel, Gastronomie, Handwerk, IT-Dienstleistungen, Forschung und Entwicklung oder auch das Bauwesen. Für Unternehmen in

diesen Branchen gelten bestimmte Informationspflichten, die die Dienstleistungs- Informationspflichten-Verordnung (DL-InfoV) festlegt. Die Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern sowie Berufsverbände informieren auf ihren Webseiten, welche Informationen wie zur Verfügung gestellt werden müssen.

Unternehmensnamen schützen

Unternehmen, die im Handelsregister eingetragen sind, genießen einen gewissen Schutz ihres Namens in ihrem Handelsregisterbezirk. Da jede neue Firma sich nach § 30 HGB von den am selben Ort bestehenden und in das Handelsregister eingetragenen Firmen deutlich unterscheiden muss, kann ein „Newcomer“ nicht eine bereits vergebene Firma zur Eintragung in das Handelsregister wählen. In Zweifelsfällen prüft dies die IHK auf Anfrage des Registergerichts.

Außerdem wird der Name eines jeden Unternehmens (unabhängig von der Eintragung im Handelsregister) durch und mit dem tatsächlichen Beginn der Benutzung geschützt, insbesondere durch das Wettbewerbsrecht. Dieser Schutz beschränkt sich jedoch grundsätzlich auf denjenigen Markt, in dem das jeweilige Unternehmen tätig ist und in dem noch mit seiner werbenden Tätigkeit gerechnet werden kann.

Wollen Sie den Namenszusatz Ihres Unternehmens intensiver schützen, kommt eine Markeneintragung beim Deutschen Patent- und Markenamt in München infrage. Eine solche Eintragung ist allerdings mit relativ hohen Kosten verbunden. Vorteil der Markenmeldung ist u. a., dass eine Marke nicht nur Schutz in dem Gebiet genießt, in dem sie tatsächlich benutzt wird, sondern innerhalb des gesamten Territoriums ihrer Anmeldung. Nützlich ist dies, wenn das Unternehmen in Zukunft seine Tätigkeit nach und nach ausweitet.

Quelle: Deutscher Notarverein e.V., Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e.V.

BERATUNG

Bei der Wahl der Firma/Geschäftsbezeichnung können Sie sich von der für Sie örtlich zuständigen Industrie- und Handelskammer beraten lassen. Diese prüft auch, ob es im Kammerbezirk bereits Unternehmen gibt, die genauso oder so ähnlich heißen. Achten Sie darauf, dass Sie keine fremden Marken- oder Wettbewerbsrechte verletzen. Sie sollten vor Aufnahme der Geschäftstätigkeit prüfen lassen, ob die von Ihnen beabsichtigte Firma/Geschäftsbezeichnung bereits für Dritte markenrechtlich geschützt ist. Hier kann ein im Markenrecht versierter Rechtsanwalt Hilfestellung leisten. Im [DPMAreger](#) des Deutschen Patent- und Markenamts können Sie kostenfrei nach deutschen Marken recherchieren. Eventuell ist es sinnvoll, für die von Ihnen beabsichtigte Bezeichnung selbst Markenschutz in Anspruch zu nehmen.

WEITERE INFORMATIONEN

Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz

[Handelsgesetzbuch \(HGB\)](#)

[Digitale-Dienste-Gesetz \(DDG\)](#)

[Dienstleistungs- Informationspflichten- Verordnung \(DL-InfoV\)](#)

[Handwerkskammern – Übersicht](#)

Institut für Freie Berufe an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg
[Wie darf ich mein Unternehmen nennen?](#)

Alles mit rechten Dingen: Anmeldungen und Genehmigungen

Wer sich beruflich selbständig macht, kommt nicht darum herum, eine Reihe von Anmeldeformalitäten und gesetzlichen Vorschriften zu beachten.

Gewerbeamt

Jeder Gewerbebetrieb (also jedes Unternehmen, das „auf Dauer auf Gewinnerzielung angelegt ist“) muss beim zuständigen Gewerbeamt (Ordnungsamt, Gemeinde) angemeldet werden. Entweder persönlich vor Ort oder online über das Service-Portal der Kommune. Notwendig sind hierzu ein Personalausweis bzw. Pass sowie eventuell besondere Genehmigungen und Nachweise (z. B. Handwerkskarte, Konzessionen). Beim Gewerbeamt müssen nicht angemeldet werden: Selbständige in den Freien Berufen (z. B. Ärztinnen/Ärzte, Architekt/-innen, Steuerberater/-innen, Künstler/-innen). Sie melden sich direkt beim Finanzamt (und nicht beim Gewerbeamt) und beantragen eine Steuernummer.

Mit der Gewerbebeanmeldung werden in der Regel folgende Behörden automatisch informiert:

- die Handwerkskammer (bei Handwerksberufen)
- die Berufsgenossenschaft
- die Industrie- und Handelskammer
- das Statistische Landesamt
- das Handelsregister (Amtsgericht)

Es ist trotzdem empfehlenswert, mit diesen Behörden selbst Kontakt aufzunehmen, um die Anmeldeformalitäten zu beschleunigen und Fragen direkt klären zu können.

Handelsregister, Partnerschaftsregister, Gesellschaftsregister, Genossenschaftsregister

Kaufleute müssen sich beim zuständigen Amtsgericht in das Handelsregister eintragen und diese Eintragung notariell beglaubigen lassen. Rechtliche Grundlage hierfür ist das Handelsgesetzbuch (HGB). Es legt z. B. fest, dass Kaufleute den Zusatz e. K. führen, Bilanzen aufstellen oder auch in ihren Geschäftsbriefen bestimmte Angaben berücksichti-

gen müssen. Kaufmann bzw. Kauffrau im Sinne des HGB ist, wer ein „Handelsgewerbe betreibt“. Ein „Handelsgewerbe ist jede Art Gewerbebetrieb, es sei denn, dass das Unternehmen nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert“ (§ 1 HGB). Zu den Kaufleuten zählen außerdem die Rechtsformen GmbH/UG, AG sowie OHG, KG und GmbH & Co. KG.

Einzelunternehmen oder BGB-Gesellschaften

(= GbR), deren Geschäftsumfang, Umsatz und Vermögen vergleichsweise klein bzw. gering sind, müssen sich nicht im Handelsregister eintragen – können dies aber auf freiwilliger Basis tun. Aus der GbR entsteht dann entweder eine OHG oder KG. Ohne Handelsregistereintrag bildet für ihren Geschäftsbetrieb das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) und nicht das HGB die rechtliche Grundlage.

Die eGbR (eingetragene Gesellschaft bürgerlichen Rechts) wird im Gesellschaftsregister eingetragen. Es wird ebenfalls bei den Amtsgerichten geführt.

Die Eintragung und die Übermittlung von Unterlagen müssen elektronisch durchgeführt werden. Für Gründerinnen und Gründer erledigt dies eine Notarin bzw. ein Notar.

Freiberuflich Tätige werden nicht im Handelsregister eingetragen, sondern beantragen lediglich beim Finanzamt eine Steuernummer (s. u.). Gründen Sie eine Partnerschaftsgesellschaft, müssen Sie beim Partnerschaftsregister angemeldet werden.

Genossenschaften müssen in das Genossenschaftsregister bei den Amtsgerichten eingetragen werden.

Finanzamt

Sowohl gewerbliche als auch freiberufliche Gründerinnen und Gründer müssen ihrem Finanzamt

innerhalb eines Monats nach Betriebseröffnung bzw. Aufnahme ihrer Tätigkeit den ausgefüllten „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung“ auf elektronischem Wege übermitteln. Der Fragebogen sowie weitere Informationen werden über das Online-Finanzamt „Mein ELSTER“ zur Verfügung gestellt. Anhand Ihrer Angaben wird Ihnen das Finanzamt eine Steuernummer zuteilen und eventuell Vorauszahlungen festsetzen. Bitte beantworten Sie diese Fragen sorgfältig und schätzen Sie Ihre Umsatz- und Gewinnerwartungen realistisch ein. Die Informationen sind für die steuerliche Einordnung Ihrer Tätigkeit durch das Finanzamt wichtig.

Arbeitsagentur

Gründen Sie aus der Arbeitslosigkeit, können Sie den Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit beantragen. (📄 Seite 18).

Wenn Sie die freiwillige Arbeitslosenversicherung für Selbständige in Anspruch nehmen möchten, muss der Antrag dafür innerhalb von drei Monaten nach Aufnahme der Selbständigkeit bei der Arbeitsagentur gestellt werden. (📄 Seite 92).

Wenn Sie sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Minijobber oder Auszubildende beschäftigen, benötigen Sie eine Betriebsnummer. Beantragt wird die achtstellige Nummer online beim Betriebsnummern-Service der Bundesagentur für Arbeit.

Berufsgenossenschaft (BG)

Die Berufsgenossenschaften sind die Träger der gesetzlichen Unfallversicherung und für alle Betriebe, Einrichtungen sowie Freiberuflerinnen und Freiberufler zuständig, soweit sich nicht eine Zuständigkeit der landwirtschaftlichen Berufsgenossenschaften oder der Unfallversicherungsträger der öffentlichen Hand ergibt. Wer ein Unternehmen eröffnet, sollte sich mit den zuständigen Berufsgenossenschaften in Verbindung setzen und klären, ob Versicherungspflicht besteht.

Unternehmerinnen und Unternehmer, die kein Personal beschäftigen, sind nicht in jedem Fall versicherungspflichtig. Eine freiwillige Versicherung bei der Berufsgenossenschaft kann aber sinnvoll sein, um sich gegen die Folgen von Arbeitsunfällen und Berufskrankheiten zu versichern.

Die Mitgliedschaft in der Berufsgenossenschaft ist Pflicht, sobald der Betrieb Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer beschäftigt.

Die zuständige Berufsgenossenschaft sollte innerhalb einer Woche nach Gewerbeanmeldung bzw. Aufnahme der selbständigen Tätigkeit informiert werden. Auch wenn es gängige Praxis ist, dass die Gewerbeämter die Gewerbeanmeldung an die Berufsgenossenschaft schicken.

Erkundigen Sie sich bei der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV) nach der für Sie zuständigen Berufsgenossenschaft. Eine Anmeldung Ihres Unternehmens ist online über das Serviceportal der gesetzlichen Unfallversicherung möglich.

Gesundheitsamt

Für Gründungen im Bereich der Gastronomie muss beispielsweise eine Belehrung des Gesundheitsamtes oder eines beauftragten Arztes bzw. einer Ärztin nach dem Infektionsschutzgesetz stattgefunden haben. Diese Bescheinigung ist bei der Gewerbeanmeldung vorzulegen und darf nicht älter als drei Monate sein.

Bei Gründungen in den Bereichen Gastronomie oder Kinderbetreuung wird das Gesundheitsamt oder das Gewerbeaufsichtsamt (regional unterschiedlich) z. B. auch die hygienischen Standards Ihrer Räumlichkeiten überprüfen. Darüber hinaus müssen Sie neben einem behördlichen Führungszeugnis eine Bestätigung der Industrie- und Handelskammer über die Teilnahme an einem Seminar für Hygiene und den Umgang mit Lebensmitteln vorweisen.

Wenn Sie einen gastronomischen Betrieb führen oder Lebensmittel verkaufen, benötigen auch Ihre

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eine Unbedenklichkeitsbescheinigung der Amtsärztin bzw. des Amtsarztes.

Freiberufliche Tätigkeiten, wie die Führung von zahnärztlichen oder ärztlichen Praxen sowie Praxen sonstiger Heilberufe, in denen invasive Tätigkeiten ausgeübt werden, werden entweder durch das Gesundheitsamt oder die zuständige Berufsgenossenschaft infektionshygienisch überprüft.

Heilpraktikerinnen und Heilpraktiker benötigen eine Erlaubnis des zuständigen Gesundheitsamtes.

Bauamt

Wenn Sie Wohnräume künftig als Betriebsräume nutzen wollen, müssen Sie eine Nutzungsänderung beim zuständigen Bauamt beantragen. Die Planung gewerblicher Um- und Neubauten sollte ebenfalls rechtzeitig mit dem Bauamt abgestimmt werden.

Deutsche Rentenversicherung

Bitte beachten Sie, dass bestimmte selbständige Tätigkeiten rentenversicherungspflichtig sind.

( Seite 91).

Gewerbeaufsichtsamt

Die Gewerbeaufsichtsämter der Bundesländer beaufsichtigen die Einhaltung von Vorschriften des Arbeits-, Umwelt- und Verbraucherschutzes. Je nach Bundesland werden sie auch als Amt für Arbeitsschutz oder Staatliches Umweltamt bezeichnet. Ihre Aufgabe ist es, erlaubnis- bzw. genehmigungspflichtige Gewerbe während der gesamten Betriebsdauer auf Einhaltung der für das entsprechende Gewerbe zutreffenden Vorschriften und Pflichten zu beaufsichtigen. Erkundigen Sie sich deshalb rechtzeitig vor der Eröffnung Ihres Betriebes, ob die von Ihnen geplanten Betriebsräume und Anlagen den gesetzlichen Bestimmungen entsprechen.

Umweltamt

Prüfen Sie auch die Auflagen des Umweltamts. Die gesetzlichen Bestimmungen, etwa des Bundes-Immissionsschutzgesetzes (BImSchG), z. B. für nachts abfahrenden Verkehr von Gaststätten in Wohngebieten, werden häufig unterschätzt, ebenso die Kosten zur Erfüllung von Umweltschutzauflagen.

Versorgungsunternehmen

Je nach Bedarf sollten Sie mit den zuständigen Versorgungsunternehmen (Stadtwerke, Elektrizitätswerke usw.) Lieferverträge für Wasser, Strom, Gas usw. abschließen. Das Gleiche gilt für die Entsorgung (Abwasser und Müllbeseitigung usw.).

Besondere Genehmigungen

Für bestimmte Gewerbebezüge besteht eine besondere Genehmigungspflicht.

- **Handwerk:** Die Meisterpflicht ist auf die zulassungspflichtigen Handwerke (siehe Anlage A der Handwerksordnung) beschränkt. Alle übrigen Handwerke sind zulassungsfrei (siehe Anlage B der Handwerksordnung). Ihre selbständige Ausübung setzt keinen Befähigungsnachweis voraus.
- Bis auf wenige Ausnahmen können sich erfahrene Gesellinnen und Gesellen auch in den zulassungspflichtigen Handwerken selbständig machen, wenn sie sechs Jahre praktische Tätigkeit in dem Handwerk vorweisen können, davon vier Jahre in leitender Position.
- Betriebe, die ein zulassungspflichtiges Handwerk ausüben, können als Einzelunternehmen oder Personengesellschaft geführt werden, wenn sie eine Meisterin bzw. einen Meister als Betriebsleiterin bzw. Betriebsleiter einstellen, die bzw. der in der Handwerksrolle eingetragen wird.
- Ingenieurinnen, Ingenieure, Industriemeisterinnen, Industriemeister, Fach- und Hochschulabsolventinnen und -absolventen sowie staatlich geprüfte Technikerinnen und Techniker können mit dem zulassungspflichtigen

tigen Handwerk in die Handwerksrolle eingetragen werden, das dem Studien-/Schulschwerpunkt ihrer Prüfung entspricht.

- Neuen Handwerksunternehmen wird in den ersten vier Jahren nach der Existenzgründung eine abgestufte Befreiung von den Kammerbeiträgen gewährt. (📄 Seite 32).
- Für die selbständige Ausführung einfacher handwerklicher Tätigkeiten besteht ein erleichterter Zugang. Allerdings dürfen einfache Tätigkeiten nicht so kumuliert werden, dass sie einen wesentlichen Teil eines Handwerks ausmachen.
- **Industrie:** Anlagen mit besonderen Umwelteinflüssen müssen nach dem Bundes-Immissionsschutzgesetz genehmigt werden.
- **Einzelhandel:** Für verschiedene Handelsbereiche sind besondere Sachkundenachweise notwendig.
- **Gaststätten und Hotels:** Erforderlich ist eine Erlaubnis, die Sie nach einer (eintägigen) Unterweisung bei der zuständigen IHK vom Gewerbeamt erhalten.
- **Bewachungsgewerbe:** Voraussetzung für die vom Gewerbeamt zu erteilende Erlaubnis sind persönliche Zuverlässigkeit, erforderliche Mittel oder Sicherheiten und die Teilnahme an einer Unterrichtung für Beschäftigte und Selbständige durch die IHK.
- **Verkehrsgewerbe:** Die geschäftsmäßige Beförderung von Personen mit Omnibussen, Mietwagen und Taxen ist genehmigungspflichtig. Die Konzessionen erteilt das zuständige Gewerbeamt bzw. Regierungspräsidium.

- **Reisegewerbe:** Dazu zählen Gewerbetreibende, die keine feste Betriebsstätte haben. Eine erforderliche Reisegewerbekarte stellt das zuständige Gewerbeamt aus.
- **Freiberuflich Tätige:** Wer zu den verkammerten Freien Berufen zählt (z. B. Rechtsanwälte/-innen, Ärzte/-innen oder Steuerberater/-innen), braucht bestimmte Zulassungen, um sich selbständig zu machen. Bei den nicht-verkammerten Freien Berufen (z. B. Künstler/-innen, Schriftsteller/-innen, Wissenschaftler/-innen) bedarf es keiner besonderen Genehmigung.

Für eine Reihe weiterer Gewerbebezüge ist ebenfalls eine besondere Erlaubnis erforderlich (z. B. Überprüfung der persönlichen und wirtschaftlichen Zuverlässigkeit durch das Gewerbeamt):

- Aufstellen von Spielgeräten mit Gewinnmöglichkeit, Veranstaltungen von anderen Spielen mit Gewinnmöglichkeit, Spielhallen
- Immobilienvermittlung, Anlagenvermittlung, Bauträger, Baubetreuung
- Versteigerungen, Pfandvermittlung und Pfandverleih
- Fahrschulen, Güterkraftverkehr usw.

Sozialversicherung

Informationen zur persönlichen Absicherung von Selbständigen finden Sie auf 📄 Seite 90.

WEITERE INFORMATIONEN

BMWE-Existenzgründungsportal
[Was erfahre ich wo?](#)

[115 Ihre Behördennummer](#)

[Servicesuche Bund](#)

[Bundesagentur für Arbeit](#)

[Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung \(Berufsgenossenschaften\)](#)

[ELSTER – Ihr Online-Finanzamt](#)

[Handwerkskammer finden](#)

[Industrie- und Handelskammer finden](#)

Rund ums Digitale: Online-Recht

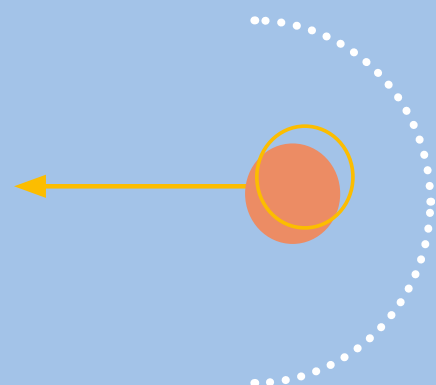
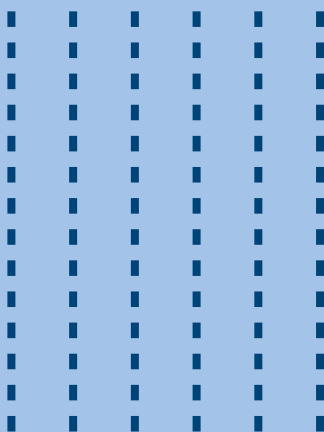
Unabhängig davon, ob Sie nur eine Webseite haben, einen Onlineshop betreiben oder in den digitalen Medien aktiv sein möchten: Als Selbständige bzw. Selbständiger gelten für Sie bestimmte Rechtsvorschriften, die Sie kennen sollten, bevor Sie mit Ihrem digitalen Angebot starten.

Der folgende Beitrag wurde mit freundlicher Unterstützung von Prof. Dr. Dagmar Gesmann-Nuissl, Mittelstand-Digital Zentrum Chemnitz, Lehrstuhl für Privatrecht und Recht des geistigen Eigentums, Technische Universität Chemnitz, erstellt.

Die folgenden Informationen bieten einen kurzen und nicht abschließenden Überblick über die Rechtsvorschriften, die im Zusammenhang mit Ihrer Online-Präsenz (z.B. Webseite), Ihren digitalen Vertriebswegen (z.B. Onlineshop) oder Ihrem digitalen Geschäftsmodell erforderlich sind. Nutzen Sie daher in jedem Fall die Beratung der Industrie- und Handelskammern sowie der Handwerkskammern und die Informationsangebote des bundesweiten Netzwerks der Mittelstand-Digital Zentren (s.  Seite 75).

Angaben im Impressum

Neben dem Namen und der Anschrift des Anbieters müssen die Rechtsform sowie deren Vertretungsberechtigte (z.B. Geschäftsführer/-in der GmbH) mit Vor- und Nachnamen aufgeführt werden. Die vollständige Anschrift muss eine schnelle elektronische Kontaktaufnahme und unmittelbare Kommunikation mit dem Anbieter ermöglichen. Die Nennung eines Postfachs reicht nicht aus. Sofern Ihr Unternehmen im Handels-, Vereins-, Partnerschafts- oder Genossenschaftsregister eingetragen ist, müssen das Registergericht und die Registernummer angegeben werden. Dies gilt auch für Kleinstunternehmen, sofern sie eine entsprechende Identifikationsnummer besitzen und die Internetseiten kommerziell ausgestaltet, also unmittelbar auf den Vertrieb von Waren oder Dienstleistungen ausgerichtet, sind.



Außerdem muss die vom Bundeszentralamt für Steuern vergebene Umsatzsteuer-Identifikationsnummer oder eine Wirtschafts-Identifikationsnummer aufgeführt werden.

Dies gilt auch für Kleinunternehmen, sofern sie eine entsprechende Identifikationsnummer besitzen und die Internetseiten kommerziell ausgestaltet, also unmittelbar auf den Vertrieb von Waren oder Dienstleistungen ausgerichtet, sind.

WISSENSBOX RECHT

Das [Mittelstand-Digital-Zentrum Chemnitz](#) bietet mit der „Wissensbox Recht“ kleinen und mittleren Betrieben Orientierung bei Rechtsfragen rund um digitale Anwendungen.

Umgang mit personenbezogenen Daten (Datenschutzerklärung)

Die EU-Datenschutzgrundverordnung (EU-DSGVO) regelt die Verarbeitung von personenbezogenen Daten, die erhoben und in einem Computer, Tablet o. Ä. gespeichert werden (sollen). Eine solche „Verarbeitung“ findet bereits beim Besuch einer Webseite statt. Das heißt, schon beim Aufruf einer Webseite wird die (ggf. dynamische) IP-Adresse der Nutzerin oder des Nutzers – ein personenbezogenes Datum – übertragen, d. h. erhoben und verarbeitet. Auch Kleinunternehmen und freiberuflich Tätige, die nicht mehr als eine einfache Informations-Webseite betreiben oder einen Social Media Account unterhalten, müssen daher eine Datenschutzerklärung veröffentlichen. Bei der Nutzung von Social Media muss die Datenschutzerklärung auch auf eine eventuelle Datenübertragung in Länder außerhalb der EU hinweisen. Viele Social-Media-Plattformen haben ihren Sitz in den USA, in denen andere Datenschutzgesetze gelten.

DIENSTE VON AUSLÄNDISCHEN ANBIETERN

Werden Dienste von Anbietern aus so genannten Drittländern – insbesondere aus den USA – eingesetzt, muss in der Datenschutzerklärung ausdrücklich auf die damit verbundene Datenübermittlung hingewiesen und die hierfür genutzte Rechtsgrundlage (z. B. ein Angemessenheitsbeschluss der EU-Kommission wie das EU-US Data Privacy Framework oder der Einsatz von EU-Standardvertragsklauseln) benannt werden.

Je nachdem, welche Cookies auf der Webseite eingesetzt werden, müssen Sie die Nutzerinnen und Nutzer – neben einer Vielzahl anderer Informationen, insbesondere zu deren Rechten – darüber mit einem „Cookie-Banner“ bzw. einer „Cookie-Warnung“ sowie Details zu diesem Dienst in der Datenschutzerklärung informieren. Darüber hinaus benötigen Sie das Einverständnis der Nutzerinnen und Nutzer, bevor der Cookie auf deren Computer platziert werden darf (s. u.). Auch wenn die Nutzerinnen und Nutzer der Verwendung von anonymen Log-Files hier nicht ausdrücklich zustimmen müssen, müssen Sie in Ihrer Datenschutzerklärung darüber informieren. Ähnliches gilt beim Einsatz von so genannten Plug-ins, bei denen personenbezogene Daten an Dritte automatisiert weitergegeben werden, sobald sie die Nutzerinnen oder Nutzer ansteuern.

Besonders verbreitet sind so genannte Social Media Plug-ins. Sie gelten datenschutzrechtlich als besonders kritisch und erfordern weitere Hinweise im Rahmen der Datenschutzerklärung von Ihnen. Darin sind sowohl die Art der Datenerhebung als auch der Datenübermittlung aufzuführen.

Die Daten werden regelmäßig an die Social-Media-Plattform des Plug-ins übermittelt. Im schlechtesten

Fall kann die Datenerhebung so ausgestaltet sein, dass bereits mit dem Aufrufen der Webseite Daten an die Social-Media-Plattform übermittelt werden. Hier sollte eine datenschutzfreundliche Lösung gewählt werden, bei der die Nutzerinnen und Nutzer keine digitale Spur hinterlassen. Beispielsweise durch die so genannte Zwei-Klick-Lösung, also die vorgelagerte Aktivierung des Plug-ins, oder eine so genannte Shariff-Lösung, bei der der Kontakt zwischen dem jeweiligen digitalen Netzwerk und dem Besucher erst dann zustande kommt, wenn der Share-Button angeklickt wird.

Cookies einbinden

Beim Betreiben einer Webseite bietet es sich an, so genannte Cookies einzubinden. Cookies sind kleine Datenpakete oder Textdateien, die vom Webbrowser gespeichert werden, um das individuelle Nutzerverhalten zu erfassen oder technische Funktionalitäten zu ermöglichen. Dabei muss zwischen technisch notwendigen und technisch nicht notwendigen bzw. zusätzlichen Cookies unterschieden werden.

Technisch notwendige Cookies sind für den Betrieb einer Webseite notwendig. Dazu gehören bestimmte Nutzereinstellungen wie z. B. Spracheinstellungen, Warenkörbe oder Cookies zur Wiedergabe von Medieninhalten. Technisch nicht notwendige Cookies dienen vor allem der Marktanalyse und untersuchen zum Beispiel das Surfverhalten der Nutzerinnen und Nutzer. Welche dieser zusätzlichen, technisch nicht notwendigen Cookies eingesetzt werden dürfen, legen die DSGVO und das TDDDG (Telekommunikation-Digitale-Dienste-Datenschutz-Gesetz) fest. Webseitenbetreiber benötigen außerdem die aktive, freiwillige und informierte Einwilligung ihrer Nutzerinnen und Nutzer. Diese kann mittels eines Cookie-Banners beim Aufrufen der Webseite eingeholt werden. Eine aktive Einwilligung bedeutet, dass eine positive Bestätigung stattfinden muss. Ein bereits angekreuztes Kästchen sowie eine Kopplung der Einwilligung an den Besuch der Webseite sind unzulässig.

Auf den Einsatz von Cookies muss auch in der Datenschutzerklärung hingewiesen werden. Sie muss darüber informieren, welche Cookies verwendet werden, welche(s) Unternehmen dahinterstehen/steht und in welchem Umfang Daten an diese Unternehmen übertragen werden.

Newsletter-Versand

Worauf beim Versand eines Newsletters zu achten ist, regelt neben der DSGVO (s. o.) auch das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG). Voraussetzung ist nach beiden Rechtsgrundlagen, dass eine vorherige ausdrückliche und eindeutige bestätigende Einwilligung der informierten Nutzerinnen und Nutzer zum Erhalt solcher Werbung vorliegt. Diese Einwilligung muss bestimmte Informationen enthalten und von Ihnen nachgewiesen werden. Erforderlich ist dafür das so genannte Double-Opt-in-Verfahren – in der Regel in Verbindung mit einer elektronischen Protokollierung. Nutzerinnen und Nutzer haben zudem das Recht, die Einwilligung jederzeit zu widerrufen, und müssen vor Abgabe der Einwilligung über ihr Widerrufsrecht informiert werden. Nur in bestimmten Fällen ist eine elektronisch versandte Werbung auch ohne ausdrückliche Einwilligung zulässig, etwa nach dem Wettbewerbsrecht, wenn bereits u. a. eine Kundenbeziehung besteht, oder nach dem Datenschutzrecht durch ein berechtigtes Interesse des Unternehmens.

Onlineshop betreiben

Ergänzend zu den oben aufgeführten Rechtsvorschriften gelten für Onlineshops weitere Rechtspflichten, die sich u. a. aus dem Bürgerlichen Recht, dem Handelsrecht, dem Wettbewerbsrecht und dem Markenrecht ergeben. Diese Regelungen gelten auch, wenn Sie regelmäßig eine größere Zahl von Waren über bestehende Verkaufs-/Auktionsplattformen verkaufen und damit zur/zum Gewerbetreibenden und ggf. sogar zur Kauffrau bzw. zum Kaufmann im Sinne des Handelsgesetzbuches werden. Als angehende(r) Online-Händlerin oder

-Händler sollten Sie sich daher zunächst an Ihre Industrie- und Handelskammer vor Ort wenden und sich u. a. über folgende Themen informieren:

- Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)
- Artikel- und Produktbeschreibungen
- Impressumspflichten
- Preisangaben
- Widerrufs- und Rückgaberecht
- Zahlungsverkehr

Ein oftmals wenig beachteter Bereich ist das Produktsicherheitsrecht, das ebenfalls Kennzeichnungspflichten (bspw. CE- oder GS-Zeichen) bei Inverkehrgabe von Produkten vorschreibt. Bei Nichtbeachtung drohen nicht nur Bußgelder, sondern möglicherweise auch eine Anzeige wegen Wettbewerbsverstoßes. Auch hierüber sollten Sie sich informieren.

KI-TRAINING

Die [KI-Trainerinnen und -Trainer der Mittelstand-Digital Zentren](#) klären mit Workshops, Unternehmensbesuchen, Vorträgen, Roadshows und vielen anderen Angeboten über das Thema Künstliche Intelligenz auf. Damit befähigen sie kleine und mittlere Unternehmen, Chancen und Herausforderungen dieser neuen Technologie zu erkennen und konkrete Anwendungen umzusetzen.



MITTELSTAND-DIGITAL

Unter dem Dach von „[Mittelstand-Digital](#)“ fördert das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie zwei Initiativen:

Mittelstand-Digital Zentren

Die Zentren im bundesweiten Netzwerk unterstützen kleine und mittlere Unternehmen sowie das Handwerk mit

- Expertinnen- und Expertenwissen, Workshops und Training
- Demonstrationszentren
- Austausch-, Netzwerk- und Informationsveranstaltungen
- Praxisnahe Beispiele rund um das Thema Digitalisierung

IT-Sicherheit in der Wirtschaft

Die Initiative „IT-Sicherheit in der Wirtschaft“ mit der „[Transferstelle Cybersicherheit im Mittelstand](#)“ unterstützt kleine und mittlere Unternehmen dabei, ihre IT-Sicherheit zu verbessern.



HANDBUCH: KI-VERORDNUNG – PRAXISBEISPIELE ZUR ORIENTIERUNG FÜR KMU

Am 1. August 2024 ist die [EU-Verordnung über Künstliche Intelligenz](#) in Kraft getreten. Die Handreichung der Mittelstand-Digital Zentren bietet Orientierung, wie die Anforderungen der Verordnung praktisch umgesetzt werden können. Schritt für Schritt werden Grundlagen erklärt, typische Anwendungsfälle beschrieben und praxisnahe Tipps gegeben, um KI-Systeme rechtskonform zu gestalten. Ziel ist es, kleine und mittlere Unternehmen dabei zu unterstützen, „KI-ready“ zu werden, also die Chancen der Technologie zu nutzen und gleichzeitig regulatorische Risiken zu minimieren.

NEUE REGELN BEI ONLINEVERTRÄGEN

Das „Gesetz zur Änderung des Verbrauchervertrags- und des Versicherungsvertragsrechts sowie zur Änderung des Behandlungsvertragsrechts“ tritt voraussichtlich am 19. Juni 2026 in Kraft. Es enthält u. a. folgende Neuregelungen:

Widerrufsbutton bei Onlineverträgen

Zukünftig können im Internet geschlossene Verträge einfacher widerrufen werden. Anbieter müssen dafür eine leicht auffindbare, jederzeit verfügbare und einfach nutzbare Schaltfläche bereitstellen. Verträge sollen damit genauso unkompliziert widerrufen werden können, wie sie abgeschlossen worden sind.

Verständliche Vertragsbedingungen

Anbieter von Finanzdienstleistungen müssen sicherstellen, dass Verbraucherinnen und Verbraucher die angebotenen Produkte und deren Risiken verstehen. Unternehmen sind verpflichtet, Vertragsinhalte klar und verständlich zu erläutern und Kundinnen und Kunden nicht mit juristischen Fachbegriffen zu überfordern. Darüber hinaus können Verbraucherinnen und Verbraucher im Online-Bereich eine direkte persönliche Kontaktaufnahme verlangen

Eindeutige Frist für Widerruf

Das Gesetz sieht auch begrenzte Fristen beim Widerruf von Verträgen zu Finanzdienstleistungen vor: maximal 12 Monate und 14 Tage, es sei denn, die Verbraucherinnen und Verbraucher wurden nicht ordnungsgemäß über ihr Widerrufsrecht informiert.

Quelle: www.bundesrat.de

WEITERE INFORMATIONEN

[Mittelstand-Digital Zentrum Chemnitz](#)

Selbstlernangebote zu rechtlichen Fragestellungen (Produkthaftung, Datenschutz u. a.)

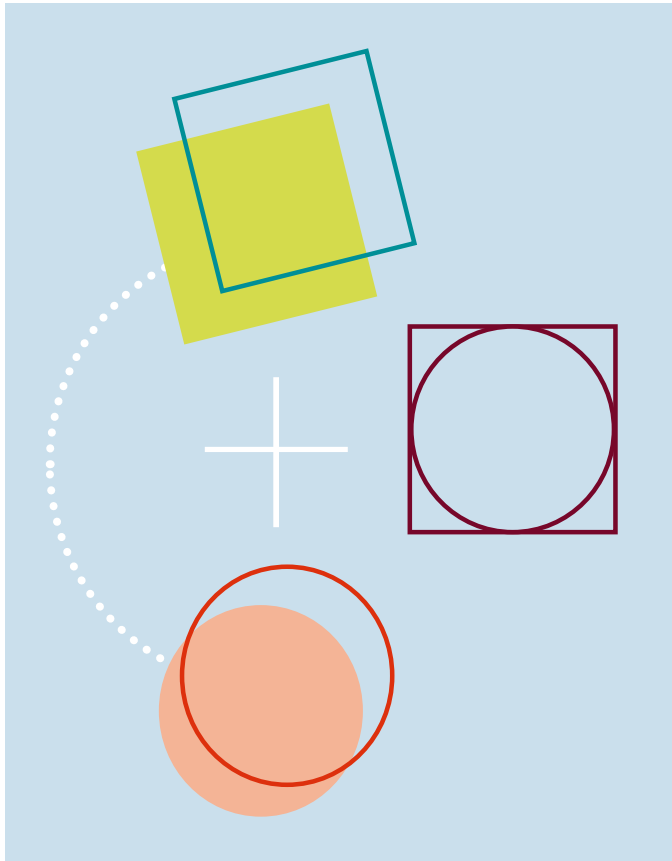
[Technologie-Initiative SmartFactory KL e.V.](#)

Handbuch: KI-Verordnung – Praxisbeispiele zur Orientierung für KMU

[Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz](#)

Gesetze im Internet

7. Das Kaufmännische Einmaleins



Jede Gründerin und jeder Gründer möchte wissen, wie erfolgreich das eigene Unternehmen ist. Doch nicht alle verfügen über das nötige kaufmännische Wissen, um dies verlässlich einzuschätzen. Dieses Defizit trägt nicht selten dazu bei, dass junge Unternehmen scheitern.

Um den Überblick über Einnahmen und Ausgaben, die Liquidität sowie die Rentabilität und Gewinne Ihres Unternehmens zu behalten, stehen verschiedene Instrumente zur Verfügung. Sie helfen dabei, zentrale Fragen zu beantworten.

Wie steht es um Ihr Unternehmen?

Informationsbedarf	Informationsquelle
Welche Einnahmen und Ausgaben habe ich?	• Buchführung
Ist mein Unternehmen zahlungsfähig?	• Liquiditätsplanung
Welche Kosten habe ich? Wie hoch sind sie?	• Kostenrechnung
Welche Preise soll ich nehmen?	• Preiskalkulation
Sind alle Kunden-Rechnungen bezahlt?	• Forderungsmanagement
Wie erfolgreich arbeitet mein Unternehmen?	• Kurzfristige Erfolgsrechnung • Umsatzrentabilität
Habe ich gut geplant?	• Soll-Ist-Vergleich
Wie hoch ist mein Gewinn? Wie hoch ist mein Verlust?	• Jahreserfolgsrechnungen • für kleine Unternehmen: Einnahmenüberschussrechnung • für buchführungspflichtige Unternehmen mit komplexeren Geschäftsprozessen: Gewinn-und-Verlust-Rechnung und Bilanz (Berechnung von Vermögen und Schulden)

Welche Einnahmen und Ausgaben habe ich? Buchführung

Fachleute sagen: Wer seine Buchführung im Griff hat, hat auch sein Unternehmen im Griff. Achten Sie daher auf eine sorgfältige Buchführung, die alle Einnahmen und Ausgaben erfasst. Nur so behalten Sie stets den Überblick über die finanzielle Lage Ihres Unternehmens.

Es gibt zwei Arten der Buchführung: die so genannte einfache Buchführung (für Kleinunternehmen) und die doppelte Buchführung (für Kaufleute und buchführungspflichtige Unternehmen mit komplexeren Geschäftsprozessen).

Einfache Buchführung

Die einfache Buchführung ist nur für kleine Betriebe mit einfachen und leicht überschaubaren Geschäftsprozessen empfehlenswert (z. B. freiberuflich Tätige, Einzelunternehmen mit einem Angestellten). Das betrifft Unternehmen, die ohnehin einen guten Überblick über die Vermögens-, Ertrags- und Liquiditätssituation haben.

- **Konten anlegen:**

Bei der einfachen Buchführung richten Sie Rubriken (= Konten) für gängige Geschäftsvorgänge ein: z. B. Warenverkäufe, Personalkosten, Bürokosten. Da Sie verpflichtet sind, Ihre Einnahmenüberschussrechnung auf einem amtlichen Formular abzugeben, sollten Sie Ihre Aufzeichnungen dem Vordruck entsprechend gliedern. Diese Konten sollten identisch mit den Konten sein, die Sie für eine Einnahmenüberschussrechnung verwenden. Innerhalb der einzelnen Konten werden die Einnahmen bzw. Ausgaben in zeitlicher Reihenfolge erfasst. Außerdem werden die Buchungen von Kasse (also Bargeld-Einnahmen und -Ausgaben) und Bankkonten festgehalten.

- **Überblick über Einnahmen und Ausgaben:**

Vor allem dann, wenn Sie die einfache Buchführung mit einem Computer erledigen, haben Sie einen schnellen Überblick über die Summe Ihrer Einnahmen und Ausgaben sowie über Ihren Überschuss (Gewinn) oder Fehlbetrag.

Doppelte Buchführung

Die doppelte Buchführung ist für alle Betriebe mit differenzierteren und nicht ganz leicht überschaubaren Geschäftsprozessen empfehlenswert. Für bestimmte Unternehmen ist sie darüber hinaus Pflicht.

- **Zwei Buchungen pro Geschäftsvorgang:**

Die doppelte Buchführung hat ihren Namen daher, dass jeder Geschäftsvorfall auf mindestens zwei Buchführungskonten verbucht wird. Wird z. B. eine Lieferantenrechnung per Banküberweisung bezahlt, so wird dies sowohl im Konto für „Wareneinkäufe“ als auch im Konto „Bank“ festgehalten (Gegenbuchung).

- **Soll und Haben:**

Jedes Konto verfügt dabei über eine Soll- und Habenseite. Hier werden Einnahmen und Ausgaben erfasst.

Buchführungspflicht

Der gesetzlichen Buchführungspflicht (doppelte Buchführung samt Jahresabschluss mit Gewinn- und-Verlust-Rechnung) unterliegen alle Kaufleute, wozu auch die Rechtsformen GmbH/UG, AG sowie OHG, KG und GmbH & Co. KG gehören, mit

- Umsätzen von mehr als 800.000 Euro im Kalenderjahr oder
- Gewinn aus Gewerbebetrieb von mehr als 80.000 Euro.

Nicht buchführungspflichtig sind alle anderen Nicht-Kaufleute, Betriebe der Land- und Forstwirtschaft sowie freiberuflich Tätige.

Informationen über Buchführungspflicht und Rechnungswesen für Gründerinnen und Gründer bieten u.a. die Industrie- und Handelskammern und Handwerkskammern auf ihren Webseiten.



Unternehmerinnen und Unternehmer, die die einfache oder doppelte Buchführung selbst übernehmen möchten, sollten unbedingt einen Buchführungskurs besuchen – zum Beispiel bei der zuständigen Kammer. Alternativ können sie eine Steuerberatung oder ein Buchführungsbüro beauftragen. Wichtig: Die Verantwortung bleibt stets bei Ihnen als Unternehmerin oder Unternehmer.



WEITERE INFORMATIONEN

[BMWE-Existenzgründungsportal](#)

Gründen – kurz und knapp

So geht es nach dem Unternehmensstart weiter

Ist mein Unternehmen zahlungsfähig? Liquiditätsplanung

Die erste Liquiditätsvorschau haben Sie bereits im Rahmen Ihres Businessplans erstellt. Nach der Gründung müssen Sie die Liquidität Ihres Unternehmens regelmäßig überwachen, um finanzielle Engpässe frühzeitig zu erkennen und zu vermeiden.

Anders als bei der Buchführung, in der Sie nur die tatsächlichen Einnahmen und Ausgaben festhalten, müssen Sie bei der Liquiditätsplanung Ihre geplanten und zu erwartenden Einnahmen und Ausgaben für die nächsten sechs bis zwölf Monate gegenüberstellen. Diese sollten Sie nach den Rubriken (Konten) erfassen, die Sie auch für Ihre Buchführung nutzen (z.B. Warenverkäufe, Personalkosten, Bürokosten usw.). Aus der Differenz der voraussichtlichen Einnahmen und Ausgaben ergibt sich der monatliche Überschuss (Überdeckung), den Sie zur Verfügung haben, um Ihre Rechnungen zu bezahlen. Womöglich stellt sich auch ein Fehlbe-

trag (Unterdeckung) heraus, den Sie schnellstmöglich beheben sollten.



Übrigens: Ein Großteil aller Insolvenzen von Unternehmen in den kritischen ersten fünf Jahren geht auf Liquiditätsschwierigkeiten zurück. Der Grund dafür ist zumeist, dass die jungen Unternehmerinnen und Unternehmer den Kapitalbedarf für Warenkäufe und Forderungen in der Gründungsphase zu niedrig einschätzen.

Die für die Liquiditätsplanung erforderlichen Zahlen finden Sie:

- in den Kontoauszügen Ihres Geschäftskontos
- in der Übersicht Ihrer offenen Forderungen, also der noch nicht bezahlten Rechnungen Ihrer Kundinnen und Kunden
- in der Übersicht Ihrer offenen Verbindlichkeiten, also in Ihren noch nicht bezahlten Rechnungen Ihrer Lieferanten
- in den Arbeits-, Miet-, Versicherungs-, Kredit- und Leasingverträgen

Mögliche Hilfen bei drohender Unterdeckung:

- Kundinnen und Kunden kein zu langes Zahlungsziel einräumen
- Skonto bei schneller Bezahlung anbieten
- Anzahlungen oder Teilzahlung vereinbaren
- massives Eintreiben von Forderungen (z. B. mit Inkassounternehmen)
- Kontokorrentkredite bei Ihrem Kreditinstitut nur kurzfristig und nicht für langfristige Investitionen ausnutzen

- Ausgaben/Zahlungen nach Absprache mit den Lieferanten verschieben
- (Stille/stillen) TeilhaberIn/Teilhaber mit an Bord nehmen
- „frisches“ Beteiligungskapital besorgen
- Abtretung der Forderung an Ihr Kredit- bzw. Finanzierungsinstitut
- Teile des Unternehmensvermögens verkaufen
- Verkauf und dann Leasing von Objekten („sale and lease back“)

Eine Vorlage für eine Liquiditätsvorschau sowie weitere Informationen finden Sie auf  Seite 44.



WEITERE INFORMATIONEN

[BMWE-Existenzgründungsportal](#)

Gründen – kurz und knapp

so geht es nach dem Unternehmensstart weiter

Welche Kosten habe ich? Kostenrechnung

Gewinn ist Umsatz minus Kosten. Wer also einen Gewinn erwirtschaften will, muss deutlich mehr Einnahmen als Ausgaben vorweisen können. Um keine Verluste zu erwirtschaften, sollten Unternehmerinnen und Unternehmer genau wissen, welche Ausgaben anfallen.

Neben verschiedenen Kostenrechnungssystemen, die in großen Unternehmen eingesetzt werden, gibt es auch die Kostenartenrechnung. Sie eignet sich vor allem für kleine Unternehmen.

Kostenartenrechnung

Mit der Kostenartenrechnung fassen Sie alle Kosten zusammen, die z. B. in einem Monat, einem Quartal oder einem Jahr in Ihrem Unternehmen anfallen. Die Kostenarten können und sollten – grob – den Rubriken (Konten) entsprechen, die Sie auch für Ihre Buchführung nutzen (z. B. Personalkosten, Kfz-Kosten, Bürokosten usw.). Die Differenz



TYPISCHE KOSTEN IM UNTERNEHMEN

- Raumkosten/Miete
- Energiekosten
- Kosten für Dienstleistungen (IT-Betreuung, Steuerberatung u. a.)
- Reparatur/Instandhaltung
- Gebühren, Beiträge, Versicherung
- Gewerbesteuer, sonstige Steuern
- Fahrzeugkosten
- Kosten aus Leasingverträgen
- Werbe- und Reisekosten
- Vertriebskosten
- Telekommunikation

zwischen Ihren Einnahmen und den Kosten in dieser Zeit ist Ihr (noch nicht versteuerter) Gewinn.

- in Ihrer Buchführung
- in Ihrer Einnahmenüberschussrechnung

Bei der Kostenartenrechnung können und sollten Sie die Konten Ihrer Buchführung weiter unterteilen (z.B. Bürokosten: Büromaterialien, Telekommunikation). So können Sie feststellen, wie sich die Kosten im Unternehmen verteilen: auf einzelne Aufträge (= variable Kosten, z.B. Wareneinkauf) oder aber auf die Gemeinkosten des Unternehmens (= fixe Kosten, z.B. Bürokosten). Auf diese Weise wird ggf. auch deutlich, wo die „Kostenfresser“ im Unternehmen sind. So können Sie gezielt darüber nachdenken, wie Sie in diesen Bereichen die Kosten senken können. Die für die Kostenartenrechnung erforderlichen Zahlen finden Sie:

WEITERE INFORMATIONEN

[BMW-Existenzgründungsportal](#)

Gründen – kurz und knapp
so geht es nach dem Unternehmensstart weiter

[Checklisten und Übersichten](#)

Controlling

Wie bestimme ich den optimalen Preis? Preiskalkulation

Um Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung erfolgreich zu verkaufen, müssen Sie den optimalen Absatzpreis ermitteln. Dabei sollten die Erlöse nicht nur Ihre Kosten decken, sondern auch einen ausreichenden Gewinn erzielen.

Kostenpreis

Bei der Preiskalkulation sollten Sie zunächst einen Kostenpreis ermitteln: Welche Kosten verursacht es im Unternehmen, Ihr Produkt einzukaufen, herzustellen und zu verkaufen bzw. Ihre Dienstleistung zu erbringen? Diese Frage beantwortet vor allem Ihre Kostenartenrechnung: Hier können Sie feststellen, welche Kosten direkt auf Herstellung und Verkauf von Produkten bzw. die Erbringung von Dienstleistungen entfallen (z.B. Wareneinkauf) und welcher Anteil der Gemeinkosten (z.B. Bürokosten) dazukommt. In aller Regel gilt: Der Verkaufspreis sollte alle dazugehörigen Kosten plus einen Gewinn abdecken.

 Vergessen Sie bei Ihrer Kalkulation nicht ggf. großzügige Liefer- und Zahlungsbedingungen wie Ratenkauf oder Rabatte. Sie sind für die Auftragserteilung ein wichtiges Argument und verkaufsförderndes Mittel, verringern aber den Kostenpreis.

Marktpreis

Der zunächst errechnete Kostenpreis wird in der Regel – für die avisierte Kundschaft und im Verhältnis zur Konkurrenz – zu hoch sein. Das bedeutet: Wenn Sie Ihren Preis auf Ihrem Markt durch-

setzen wollen, müssen Sie herausfinden, wie viel Ihre Kundinnen und Ihre Kunden bereit sind zu bezahlen und welche Preise Ihre Konkurrenz für vergleichbare Produkte bzw. Dienstleistungen verlangt. An beiden Vorgaben muss sich Ihr Preis ausrichten.

Wenn der Kostenpreis über dem Marktpreis liegt

Wenn der (betriebswirtschaftlich notwendige) Kostenpreis über dem Marktpreis liegt, müssen Sie sich in der Regel zwischen zwei Alternativen entscheiden.

Entweder

- **Neue Kundinnen und Kunden:** Welche Kundinnen und Kunden würden den Kostenpreis bezahlen? Wer und wo sind sie?

Oder

- **Neuer Preis:** Wo und wie können Sie Kosten einsparen? Womöglich lässt sich der Marktpreis halten, wenn Sie die Kosten reduzieren.

Die für die Preiskalkulation erforderlichen Zahlen finden Sie:

- in den Ausgaben-Konten Ihrer Buchführung
- in Ihrer Kostenrechnung
- in den Tarifverträgen für Personal: Stunden je Tag/Woche/Monat/Urlaub usw.
- in der Zeiterfassung der Angestellten
- in den Angaben von Kammern und Verbänden



Achtung: Der letztlich wichtigere Faktor ist der Marktpreis. Er entscheidet darüber, ob Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen absetzen können oder nicht.



WEITERE INFORMATIONEN

[BMW-Existenzgründungsportal](#)

Checklisten und Übersichten
Preiskalkulation

Sind alle Rechnungen bezahlt? Forderungsmanagement

Viele Kundinnen und Kunden lassen sich mit der Bezahlung von Rechnungen Zeit. Zahlungsfristen zwischen 30 und 60 Tagen sind die Regel. Auch wenn sich die meisten Unternehmen auf diese Situation eingestellt haben, können schleppende Zahlungseingänge vor allem für junge Unternehmen zum Problem werden.

1. Prüfen Sie die Kreditwürdigkeit Ihrer Kundschaft!

Prüfen Sie die Bonität Ihrer Kundinnen und Kunden, denen Sie Zahlungsziele einräumen möchten, vor Abschluss von Lieferverträgen. Greifen Sie dabei auf alle verfügbaren Informationen zurück, die eine Bewertung der Kundenbonität erlauben. Kundinnen und Kunden mit unzureichender Bonität sollten Sie keinen Kredit einräumen. Bonitätsauskünfte sind nicht teuer.



Rechnungen werden nur selten sofort beglichen, wodurch Unternehmerinnen und Unternehmer faktisch zum Kreditgeber werden. Problematisch ist dabei, dass sich viele Unternehmen in dieser Rolle nicht wie professionelle Kreditgeber verhalten. Gerade ein junges Unternehmen muss daher unter Umständen auch einmal einen Auftrag aus Risikogründen ablehnen.

2. Vorsicht mit großzügigen Zahlungszielen!

Verkaufen Sie Ihre Leistung nicht über großzügige oder branchenunübliche Zahlungsziele. Bieten Sie Ihren Kundinnen und Kunden vielmehr Anreize, möglichst rasch zu zahlen (Skonto). Bei größeren

Kreditbeträgen sollten Sie Sicherheiten (z. B. Bankbürgschaften) schaffen. Kalkulieren Sie in jedem Fall Ihre eigenen Kosten, die Ihnen durch den Lieferantenkredit entstehen, in den Angebotspreis ein.

3. Stellen Sie Ihre Rechnungen so schnell wie möglich!

Wenn Sie Ihre vereinbarte Leistung erbracht haben, zögern Sie nicht damit, unverzüglich Ihre Forderung in Rechnung zu stellen. Achten Sie dabei darauf, dass Sie die erbrachten Leistungen korrekt und vollständig aufzählen (siehe Vorgaben für Rechnungen der Bundessteuerberaterkammer). Stellen Sie sicher, dass die jeweils vereinbarten Preise in Rechnung gestellt werden. Jede Ungenauigkeit, jeder Fehler in Ihrer Rechnung kann von Ihrer Kundin oder Ihrem Kunden dazu genutzt werden, die Zahlung hinauszuschieben oder zu verweigern.

4. Überwachen Sie Ihre Zahlungseingänge!

Stellen Sie sicher, dass Zahlungstermine und Zahlungsbeträge in Ihrem Rechnungswesen genauestens überwacht werden. Ihre Kundschaft erwartet von Ihnen pünktliche Lieferung. Verlangen Sie von Ihrer Kundschaft daher auch die Einhaltung der vereinbarten Zahlungsziele.

5. Organisieren Sie Ihr Mahnwesen!

Zahlungserinnerung und Mahnung helfen manchen Kundinnen und Kunden auf die Sprünge, ohne dass sich diese vom Unternehmen abwenden. Bevor Sie die erste Mahnung versenden, sollten Sie intern prüfen, ob Sie Ihre Leistung wie vereinbart erbracht haben:

- Ist die Lieferung vollständig erfolgt?
- Liegen berechtigte Reklamationen vor?
- Wann ist die Rechnung versandt worden?
- Liegen Buchungsfehler vor?
- Welches Zahlungsziel wurde eingeräumt?

6. Planen Sie Ihre Ein- und Auszahlungen!

Bedenken Sie, dass verspätete Zahlungen Ihre Existenz gefährden können. Planen Sie daher Ihre Finanzen sorgfältig! Berücksichtigen Sie – bei Ihrer Liquiditätsplanung – die Zahlungsmoral Ihrer Kundinnen und Kunden nicht zu optimistisch. Ermitteln Sie daher die durchschnittliche Zahlungsfrist

Ihrer eigenen Forderungen und berücksichtigen Sie diese bei Ihrer Finanzplanung.

7. Sorgen Sie für zusätzliche Finanzierungsmöglichkeiten!

Wenn Rechnungen nicht fristgerecht beglichen werden, müssen Sie ggf. Geld leihen, um neue Aufträge bearbeiten zu können. Sprechen Sie frühzeitig mit Ihrer Hausbank über diese Finanzierung und warten Sie damit nicht, bis Sie wegen der hohen Forderungsbestände Ihre verfügbare Kreditlinie vollständig ausgeschöpft haben. Es wird Ihnen schwerfallen, erweiterte Kredite zu erhalten, wenn Sie nicht liquide sind.

8. Lassen Sie sich beim Forderungseinzug helfen!

Wenn Kundinnen und Kunden nicht zahlen, können Sie ein professionelles Inkassoinstitut damit beauftragen, Ihre Forderungen einzutreiben. Je länger Sie mit diesem Schritt warten, desto unwahrscheinlicher wird es, dass Sie Ihr Geld bekommen.

Rechnungen

Immer wieder führen falsch ausgestellte Rechnungen zu Zahlungsverzögerungen. Achten Sie deshalb darauf, dass Ihre Rechnungen alle notwendigen Angaben enthalten (siehe  Seite 93).

Mahnungen

Wenn Kundinnen und Kunden ihre Rechnungen nicht bezahlen, geraten Unternehmen nicht selten in ernste Liquiditätsschwierigkeiten.

Viele Unternehmerinnen und Unternehmer sind in dieser Lage unsicher, wie sie die ausstehenden Gelder eintreiben können. Sie wollen ihre Kundschaft nicht verprellen, halten sich zudem nicht selten an wenig effektive überkommene Geschäftspraktiken und verlieren dadurch Zeit. Um Liquiditätsprobleme so schnell wie möglich zu beheben, sollte man – sowohl bei Privat- als auch bei Unternehmenskunden – überlegt zu Werke gehen. Dabei

gilt der Grundsatz: Nicht alles, was rechtlich möglich ist, ist auch wirtschaftlich sinnvoll.

Mit einem Mahnschreiben setzen Sie den Schuldner in Verzug. Ab dem Eintritt des Verzugs können Sie beispielsweise Verzugszinsen geltend machen. Es gibt jedoch auch Fälle, in denen der Zahlungsverzug automatisch, also ohne Mahnschreiben, eintritt. Welche Handlungsmöglichkeiten Sie generell im Falle eines Zahlungsverzugs haben, erfahren Sie bei Ihrer Kammer und/oder Ihrer Steuerberatung.

Abschlagszahlungen

Unternehmen, die über einen längeren Zeitraum Werkleistungen (im Unterschied zu Dienstleistungen) insbesondere in der Baubranche erbringen, sollten von ihren Kundinnen und ihren Kunden Abschlagszahlungen fordern. Nach dem Forderungssicherungsgesetz (FoSiG) steht Unternehmen eine Abschlagszahlung in der Höhe zu, in der der Kunde durch die Werkleistung einen Wertzuwachs erlangt hat. Kundinnen und Kunden dürfen die Abschlagszahlung nicht wegen unwesentlicher Mängel verweigern. Subunternehmen aus dem Baubereich sollten sich außerdem über das Gesetz über die Sicherung der Bauforderungen informieren.

Außenstände verkaufen: Factoring

Beim Factoring tritt ein Unternehmen seine Außenstände an eine Factoringgesellschaft ab und erhält die Rechnungssumme abzüglich eines Abschlags ausgezahlt. Ihre Kundschaft zahlt direkt an die Factoringgesellschaft.

Vorteile:

- keine unkalkulierbare Wartezeit
- erhöht Zahlungsfähigkeit (Liquidität)
- kein Aufwand für eventuelles Mahnverfahren usw.
- Factoringgesellschaft bewertet im Vorfeld Bonität des Kunden

Nachteile:

- Factoringgebühren bzw. Abschläge verringern Rechnungssumme
- Factoring wird nicht für jede Branche und jedes Produkt angeboten (z.B. nicht für Branchen mit hohen Reklamationszahlen)

Voraussetzungen:

In der Regel sollte der Mindestumsatz des Unternehmens bei mindestens einer Million liegen. Inzwischen gibt es aber auch Factoringgesellschaften, die ihre Leistungen für Unternehmen (sowie für ausgewählte Freie Berufe) mit geringeren Umsatzvolumina anbieten. Erkundigen Sie sich dazu beim Deutschen Factoring Verband e.V.

WEITERE INFORMATIONEN

BMWE-Existenzgründungsportal

[Checkliste: Rechnung bezahlt?](#)

[Übersicht: Bonitätsprüfung](#)

Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz

[Gesetz über die Sicherung der Bauforderungen](#)

[Bundesverband Deutscher](#)

[Inkasso-Unternehmen e.V.](#)

[Bundesverband für Inkasso und Forderungsmanagement e.V. \(BFIF\)](#)

[Deutscher Factoring Verband e.V.](#)

Industrie- und Handelskammer Hannover

[Zahlungsverzug](#)

Wie erfolgreich arbeitet mein Unternehmen? Erfolgsrechnung

Etliche Gründerinnen und Gründer haben durchaus den Eindruck, dass der „Laden läuft“, genügend Aufträge anstehen und das Unternehmen ausgelastet ist. Wirklich sicher sind sie sich aber nicht. Sind tatsächlich alle Kosten gedeckt? Ist das Unternehmen rentabel?

Ob Sie im „grünen“ Bereich wirtschaften, erfahren Sie durch die kurzfristige Erfolgsrechnung für kleine Unternehmen. Sie ist gewissermaßen die „kleine Schwester“ der Einnahmenüberschussrechnung zum Jahresende. Die kurzfristige Erfolgsrechnung sollten Sie sich monatlich oder auch pro Quartal vornehmen. Dafür müssen Sie Ihre Erlöse und Kosten gegenüberstellen.

Zu den Erlösen zählen zunächst Ihre tatsächlichen Einnahmen. Dazu gehören aber auch noch nicht realisierte Einnahmen: also z. B. das Honorar für Aufträge, an denen Sie in der betreffenden Zeit gearbeitet haben, für die aber noch kein Geld eingegangen ist. Oder der Wert der Waren, die Sie verkauft haben, die aber noch nicht bezahlt wurden (= Bestandsveränderung). Die Summe aller Erlöse ist die Gesamtleistung Ihres Unternehmens.

Zu den Kosten gehören neben den tatsächlich entstandenen Ausgaben auch Lieferantenrechnungen, die Sie noch nicht bezahlt haben.

Die kurzfristige Erfolgsrechnung sollten Sie nach den Rubriken (Konten) vornehmen, die Sie auch für Ihre Buchführung nutzen (z. B. Warenverkäufe, Personalkosten, Bürokosten usw.). Die Differenz zwischen Ihren Erlösen und den Kosten in dieser Zeit ist die Leistung Ihres Unternehmens: der Erfolg.



Achtung: Die kurzfristige Erfolgsrechnung sagt (wegen der noch nicht realisierten Einnahmen und Ausgaben) noch nichts über Ihren Gewinn oder Ihre Liquidität aus.

Die für die kurzfristige Erfolgsrechnung erforderlichen Zahlen finden Sie:

- in Ihrer Buchführung
- in Aufträgen (wie hoch sind die vereinbarten Rechnungsbeträge?)
- in den Bestandsaufnahmen von Waren (gilt für Handel und Produzierendes Gewerbe)

Rentabilität

Ein Unternehmen ist dann rentabel, wenn es einen (möglichst hohen) Gewinn erwirtschaftet. Bestehende Unternehmen sollten regelmäßig (am besten monatlich) ihre tatsächliche Rentabilität berechnen. Diese Berechnung ist ein Bestandteil wichtiger Statusberichte (z. B. für die Bank, die Ihnen einen Kredit gewährt hat).

Die Rentabilität Ihres Unternehmens können Sie mittels verschiedener so genannter Kennzahlen feststellen: Eigenkapitalrentabilität, Gesamtkapitalrentabilität und Umsatzrentabilität. Für kleine Unternehmen ist die Umsatzrentabilität entscheidend und ausreichend.

Ob Ihre Rentabilität gut oder schlecht ist, können Sie „über den Daumen“ an durchschnittlichen Rentabilitätszahlen von Unternehmen Ihrer Branche überprüfen. Die entsprechenden Vergleichsdaten bekommen Sie von Kammern, Verbänden oder Ihrer Hausbank.

Die Umsatzrentabilität zeigt, wie viel Gewinn Sie mit Ihrem Umsatz machen. Sie wird auch als Umsatzrendite oder Umsatzgewinnrate bezeichnet.

Hier finden Sie die für die Berechnung der Umsatzrentabilität erforderlichen Zahlen:

- Gewinn: entweder in Ihrer einfachen Buchführung: „Überschuss (Gewinn)“ oder in Ihrer kurzfristigen Erfolgsrechnung: Erfolg
- Umsatz: entweder in Ihrer einfachen Buchführung: Summe Einnahmen oder in Ihrer kurzfristigen Erfolgsrechnung: Gesamtleistung
- in Ihrer Einnahmenüberschussrechnung (bei längerfristiger Berechnung)
- in Ihrer Gewinn-und-Verlust-Rechnung (bei längerfristiger Berechnung)

Umsatzrentabilität berechnen

$$\frac{\text{Gewinn (Euro/Jahr)}}{\text{Umsatz (=Summe aller Einnahmen)}} \cdot 100 = x \text{ Prozent im Jahr}$$



WEITERE INFORMATIONEN

BMWE-Existenzgründungsportal
[Checkliste: Rentabilitätsvorschau](#)

Habe ich gut geplant? Soll-Ist-Vergleich

Im unternehmerischen Alltag kommt es schnell vor, dass die Realität die Planung überholt. Kontrollieren Sie daher regelmäßig, ob Ihre Kalkulationen noch stimmen.

- **Planung:** Um unliebsame Überraschungen wie zu hohe Kosten oder zu niedrige Gewinne zu vermeiden, sollten Sie Erlöse und Kosten vorab planen.
 Zu den Erlösen zählen zunächst Ihre tatsächlich getätigten Einnahmen (bei denen also Geld „geflossen“ ist). Dazu gehören aber auch noch nicht realisierte Einnahmen: also z. B. das Honorar für Aufträge, an denen Sie in der betreffenden Zeit gearbeitet haben, für die aber noch kein Geld eingegangen ist, oder der Wert Ihrer verkauften Waren, die noch nicht bezahlt sind. Die Summe aller Erlöse ist die Gesamtleistung Ihres Unternehmens.
 Zu den Kosten gehören neben den tatsächlich entstandenen Ausgaben auch Lieferantenrechnungen, die Sie noch nicht bezahlt haben.
- **Kontrolle:** Ob Ihre Kosten- und Erlöserwartungen auch eintreffen, müssen Sie regelmäßig kontrollieren, damit Sie wissen, ob Ihre Planung stimmt. Dafür müssen Sie die Soll-Zahlen mit den tatsächlichen Erlösen und Kosten (= Ist-Zahlen) vergleichen, und zwar für alle einzelnen Erlös- und Kosten-Rubriken. Diesen Vorgang nennt man Soll-Ist-Vergleich.
 Wenn die Ist-Werte von den Soll-Werten abweichen, müssen Sie nachprüfen, warum dies so ist (z. B. Wareneinkauf teurer als geplant). So haben Sie die Möglichkeit, Probleme zu erkennen und Schwachstellen im Unternehmen zu beseitigen (z. B. günstigere Lieferanten suchen). Den Soll-Ist-Vergleich sollten Sie nach den Rubriken (Konten) vornehmen, die Sie auch für Ihre Buchführung nutzen (z. B. Warenverkäufe, Personalkosten, Bürokosten).

Hier finden Sie die für den Soll-Ist-Vergleich erforderlichen Zahlen:

Ist-Zahlen:

- **Erlöse:** entweder in Ihrer einfachen Buchführung: Summe Einnahmen oder in Ihrer kurzfristigen Erfolgsrechnung: Gesamtleistung
- **Erlöse:** in den Bestandsaufnahmen von Waren
- **Kosten:** in Ihrer Kostenartenrechnung
- **Erlöse und Kosten:** in Ihrer Einnahmenüberschussrechnung

Soll-Zahlen:

- **Erlöse:** in Aufträgen (z. B. vereinbarte Honorare)
- **Kosten:** z. B. Kostenvoranschläge von Lieferanten



Der Soll-Ist-Vergleich sagt (wegen der noch nicht realisierten Einnahmen und Ausgaben) nichts über Ihren Gewinn oder Ihre Liquidität aus.



WEITERE INFORMATIONEN

BMWE-Existenzgründungsportal
[Checkliste: Soll-Ist-Vergleich](#)

Wie hoch ist mein Gewinn? Jahreserfolgsrechnung

Jedes Unternehmen ist – unabhängig von der Rechtsform – verpflichtet, eine Jahreserfolgsrechnung bzw. einen Jahresabschluss durchzuführen.

Sie müssen wissen, ob Ihr Unternehmen Gewinne oder Verluste erzielt. Darüber hinaus erwarten auch der Gesetzgeber sowie verschiedene Institutionen einen Nachweis darüber, wie erfolgreich Ihr Unternehmen arbeitet. Das verlangen:

- das Handelsgesetzbuch
- das Finanzamt, das auf der Grundlage der Gewinnermittlung die Steuern festsetzt; dies betrifft Steuern wie Körperschaft-, Gewerbe-, Umsatz- und Einkommensteuer
- die Krankenkassen; dieses gilt insbesondere für Einzelunternehmen, da je nach Gewinn die Krankenkassenbeiträge festgesetzt werden
- Banken und private Geldgeber

Zu den Jahreserfolgsrechnungen gehören:

- die Einnahmenüberschussrechnung (EÜR)
- die Gewinn-und-Verlust-Rechnung (GuV) und Bilanz

Die Einnahmenüberschussrechnung (EÜR)

Sie gilt für kleine Unternehmen mit einfachen und leicht überschaubaren Geschäftsprozessen, die auch lediglich eine einfache Buchführung betreiben dürfen:

- Freiberuflich Tätige, unabhängig von Gewinn- und Umsatzhöhe
- Einzelunternehmen, die nicht unter die Bilanzierungsvorschriften fallen
- Gewerbetreibende bis 800.000 Euro Umsatz oder
- 80.000 Euro Gewinn

Bei der Einnahmenüberschussrechnung handelt es sich um eine einfache Gegenüberstellung der betrieblichen Einnahmen und Ausgaben. Sind die Einnahmen höher als die Ausgaben, handelt es sich um einen Überschuss bzw. den Unternehmensgewinn (oder einen Fehlbetrag bzw. Verlust). Wenn Sie einzelne Konten (z. B. die Konten der Einnahmen pro Kunden oder die Kostenarten) prüfen,

können Sie feststellen, welche Faktoren für den Gewinn oder Verlust Ihres Unternehmens verantwortlich sind.

Für die Einnahmenüberschussrechnung müssen Sie die Anlage EÜR verwenden, die Sie auf der Webseite www.elster.de finden.

Die für die Einnahmenüberschussrechnung erforderlichen Zahlen finden Sie

- in den Konten Ihrer einfachen Buchführung.

Die Gewinn-und-Verlust-Rechnung (GuV) und Bilanz

Sie gilt für Kapitalgesellschaften, erweitert ggf. um Anhang und Lagebericht, und für Unternehmen, die zu einer doppelten Buchführung verpflichtet sind:

- alle (im Handelsregister eingetragenen) Kaufleute
- gewerbliche Unternehmen, die
 - Umsätze von mehr als 800.000 Euro im Kalenderjahr oder
 - Gewinn aus Gewerbebetrieb von mehr als 80.000 Euro erzielen
- Kapitalgesellschaften (GmbH und AG); sie gelten immer als Kaufleute
- die Personengesellschaften OHG, KG und GmbH & Co. KG

Die **GuV** stellt Einnahmen und Ausgaben gegenüber. Sie berücksichtigt außerdem das Unternehmensvermögen: so genannte Bestandsveränderungen im Unternehmen (Veränderung Ihrer Vorräte oder Ihres Warenlagers), außerdem Aufträge, an denen Sie gerade arbeiten (oder die erledigt sind), für die Sie aber noch kein Geld erhalten haben, sowie steuerliche Abschreibungen.

Die Gliederung der GuV ist festgelegt nach § 275 Handelsgesetzbuch (HGB). Anhand der einzelnen Konten (z. B. die Konten der Einnahmen pro Kunden oder die Kostenarten) können Sie feststellen,

welche Faktoren für den Gewinn oder Verlust Ihres Unternehmens verantwortlich sind. Insbesondere ein Vorjahresvergleich ist hierbei sehr aufschlussreich.

Die für die Gewinn-und-Verlust-Rechnung erforderlichen Zahlen finden Sie

- in den Konten Ihrer doppelten Buchführung.

Die **Bilanz** zeigt, wie sich das Unternehmensvermögen und die Schulden im Geschäftsjahr entwickelt haben:

Wurden z. B. Teile des Anlagevermögens, etwa Maschinen, verkauft? Wurden Kredite aufgenommen? Außerdem rechnet die Bilanz das Ergebnis der Gewinn-und-Verlust-Rechnung mit ein: Ein Gewinn würde das Unternehmensvermögen steigern. Eine Bilanz wird in der Regel von einer Steuerberatungskanzlei angefertigt. Stichtag: 30.06. des Folgejahres.

Veröffentlichung der Jahresabschlüsse

Publizitätspflichtige Unternehmen müssen – je nach Größe – Bilanz, Anhang und weitere Informationen sowohl im elektronischen Unternehmensregister als auch im elektronischen Bundesanzeiger offenlegen. Publizitätspflichtig sind: Kapitalgesellschaften (GmbH, UG (haftungsbeschränkt), AG). Außerdem: Personenhandelsgesellschaften (GmbH & Co. KG, OHG, KG), wenn keine natürliche Person Gesellschafterin ist, sowie eingetragene Genossenschaften.

Kleinstkapitalgesellschaften können wählen, ob sie ihre Jahresabschlüsse beim Bundesanzeiger einreichen und offenlegen oder beim Unternehmensregister hinterlegen. Kleinstkapitalgesellschaften sind Kapitalgesellschaften, die mindestens zwei der drei nachstehenden Merkmale nicht überschreiten (§ 267a HGB):

- 450.000 Euro Bilanzsumme nach Abzug eines auf der Aktivseite ausgewiesenen Fehlbetrags

- 900.000 Euro Umsatzerlöse in den zwölf Monaten vor dem Abschlussstichtag
- 10 Angestellte im Jahresdurchschnitt

Abschreibungen

Unternehmen können Wirtschaftsgüter, die sie dauerhaft nutzen möchten, steuerlich geltend machen. Die jährlichen Abschreibungsbeträge verringern das Betriebsergebnis, so dass das Unternehmen weniger Steuern zahlen muss.

Lineare Abschreibung

Für Computer, Maschinen, Geschäftswagen o. a., deren Herstellungs- oder Anschaffungskosten mehr als 1.000 Euro (netto) betragen, können die Kosten gleichmäßig über mehrere Jahre verteilt werden.

Degressive Abschreibung

Im Rahmen des steuerlichen Investitionsprogramms der Bundesregierung wurde die degressive Abschreibung für bewegliche Wirtschaftsgüter (Maschinen, Werkzeuge, Fahrzeuge u. a.) des Anlagevermögens befristet wieder eingeführt. Wirtschaftsgüter, die nach dem 30. Juni 2025 und vor dem 1. Januar 2028 angeschafft oder hergestellt wurden bzw. werden, können bis zu 30 Prozent abgeschrieben werden. Im Unterschied zur linearen Abschreibung, bei der die Kosten gleichmäßig über die Nutzungsdauer verteilt werden, ermöglicht die degressive Methode, in den ersten Jahren nach der Anschaffung, größere Beträge vom Gewinn abzuschreiben. Die höheren Abschreibungen mindern den zu versteuernden Gewinn in den Anfangsjahren, was sofort zu einer geringeren Steuerbelastung führt (§ 7 EStG).

Die jährlichen Abschreibungsbeträge verringern das Betriebsergebnis, so dass das Unternehmen weniger Steuern zahlen muss.

Das Einkommensteuergesetz (§ 7) legt fest, dass die Kosten für Wirtschaftsgüter auf die „betriebsgewöhn-

liche Nutzungsdauer“ aufgeteilt werden müssen. Über welchen Zeitraum die einzelnen Wirtschaftsgüter abgeschrieben werden können, steht in den AfA-Tabellen, die u. a. auf der Internetseite des [Bundesfinanzministeriums](#) veröffentlicht werden.

Sonderregelungen für geringwertige Wirtschaftsgüter (GWG)

Bei GWG handelt es sich um bewegliche und abnutzbare Gegenstände, die selbständig nutzbar sind, also unabhängig von anderen Geräten verwendet werden. Die Anschaffungs- oder Herstellungskosten betragen bis zu 1.000 Euro netto. Für GWG bestehen verschiedene Abschreibungsmöglichkeiten:

- bis 250 Euro: Sofortabschreibung
- 250,01 bis 800 Euro: Sie können entweder sofort oder im Rahmen eines Sammelpostens (Poolabschreibung) abgeschrieben werden.
- 250,01 bis 1.000 Euro: Abschreibung über die Bildung eines Sammelpostens (Poolabschreibung) oder über die Nutzungsdauer laut AfA-Tabelle.

Bevor Sie beim Thema Abschreibung eine Entscheidung treffen, sollten Sie eine ausführliche steuerliche Beratung hinzuziehen.

WEITERE INFORMATIONEN

Bundesministerium der Finanzen
[Investitionsprogramm Deutschland](#)

Bundesministerium der Justiz und für
Verbraucherschutz
[Einkommensteuergesetz](#)

[Industrie- und Handelskammer München
und Oberbayern](#)
[Einnahmen-Überschuss-Rechnung \(EÜR\)](#)

8. Die Absicherung

Sicherheit für alle Fälle: Betriebliche Versicherungen

Das unternehmerische Risiko lässt sich nicht versichern. Vorsorge gegen Schäden wie Diebstahl, Wasserrohrbruch oder Fahrlässigkeit dagegen schon. Besonders für Gründerinnen und Gründer kann der Traum vom eigenen Betrieb schnell enden, wenn solche Pannen aus eigener Tasche bezahlt werden müssen.

Wo liegen „meine“ Risiken?

Bevor Sie Versicherungen abschließen, sollten Sie wissen, wo die Hauptrisiken für Ihr Unternehmen liegen: Wo sind die „Katastrophenrisiken“, die besonders große Schäden verursachen? **Beispiel:** Eine Betriebsunterbrechung durch einen IT-Schaden, so dass das Unternehmen tage- oder wochenlang nicht handlungsfähig ist.

Welche Versicherung? Die Qual der Wahl

Durch das vielfältige Angebot von Versicherungsunternehmen mit ihren unterschiedlichen Leistungen haben Gründerinnen und Gründer die Qual der Wahl. Erkundigen Sie sich in Ihrem Unternehmensnetzwerk. Unabhängige Institutionen wie der Gesamtverband der versicherungsnehmenden Wirtschaft e.V. helfen bei der Auswahl geeigneter Versicherungsunternehmen.

Schadensverhütung spart Geld

Ein Risiko-Management, das Schäden vermeidet, wird von kleinen und mittleren Unternehmen oft vernachlässigt. Für Maßnahmen zur Schadensverhütung gewähren Versicherungen Prämienrabatte. Wenn für einen gewissen Zeitraum keine Schadensfälle aufgetreten sind, kann mit dem Versicherer ein weiterer Rabatt vereinbart werden.



VORSICHT BEI LANGFRISTIGEN VERTRÄGEN

Gründerinnen und Gründer wissen in der Regel nicht, wie sich das Versicherungsunternehmen im Schadensfall verhält. Hinzu kommt, dass man nicht sicher sein kann, ob sich das eigene Unternehmen tatsächlich am Markt halten wird. Um flexibel zu bleiben, ist der Abschluss kurzfristiger Verträge sinnvoll. Also Jahresverträge mit der Option auf Verlängerung, wenn nicht vor Vertragsende gekündigt wird.

Die wichtigsten betrieblichen Versicherungen für Selbständige:

- Betriebshaftpflichtversicherung
- Produkt-Haftpflichtversicherung
- Umwelthaftpflicht-Versicherung
- Berufshaftpflicht- bzw. Vermögensschadenhaftpflichtversicherung
- Betriebs-Unterbrechungsversicherung (BU-Versicherung)
- Inhaltsversicherung
- Elektronik-Versicherung
- Cyber-Versicherung
- Feuerversicherung
- Gebäudeversicherung
- Kfz-Versicherung
- Rechtsschutzversicherung

Erkundigen Sie sich danach, wie Sie bestimmte Risiken verringern können, um eventuelle Prämienrabatte in Anspruch zu nehmen.

Achten Sie bei Vertragsabschluss darauf, ob bestimmte Risiken bereits durch bestehende Policen abgedeckt sind, um Überschneidungen und zusätzliche Kosten zu vermeiden.

WEITERE INFORMATIONEN

[Gesamtverband der versicherungsnehmenden Wirtschaft e.V.](#)

Und selbst? Persönliche Absicherung für Unternehmerinnen und Unternehmer

Eine langwierige Krankheit oder ein schwerer Unfall können Unternehmerinnen und Unternehmer in große finanzielle Schwierigkeiten bringen und das „Aus“ für das Unternehmen bedeuten. Genauso wichtig ist die finanzielle Altersvorsorge. Sie sollten daher gleich zu Beginn Ihrer Selbstständigkeit an eine geeignete persönliche Risiko- und Altersvorsorge denken. Zudem stellt sich eine weitere wichtige Frage: Was passiert, wenn Sie Ihre berufliche Selbstständigkeit früher als geplant aufgeben möchten oder sogar müssen?

Diese Versicherungen brauchen Sie:

- **Krankenversicherung**

Selbständige sind, wie alle Bürgerinnen und Bürger, verpflichtet, sich entweder über eine gesetzliche oder private Krankenversicherung abzusichern. Wer zuvor sozialversicherungspflichtig beschäftigt oder beitragsfreies Mitglied in der Familienversicherung war, kann zwischen einer privaten Krankenversicherung und einer freiwilligen Mitgliedschaft in der gesetzlichen Krankenversicherung wählen. Der Schritt in die berufliche Selbstständigkeit muss der gesetzlichen Krankenversicherung gemeldet werden. Selbständige, die ohne anderweitige Absicherung im Krankheitsfall sind und die zuletzt privat krankenversichert waren oder der privaten Krankenversicherung (PKV) zuzuordnen sind, können sich im Basistarif, bei dem es weder Risikozuschläge noch Leistungsausschlüsse gibt, versichern.

Private oder gesetzliche Krankenversicherung: Wer sich für eine private Krankenversicherung entscheidet, hat keine Möglichkeit mehr, in die gesetzliche Krankenversicherung zurückzukehren, solange er oder sie selbständig ist. Bedenken Sie auch, dass Sie im Fall einer Familiengründung

in der privaten Krankenversicherung grundsätzlich für jedes Mitglied Beiträge zahlen müssen, während in der gesetzlichen Krankenversicherung grundsätzlich die Möglichkeit einer Familienversicherung und damit Beitragsfreiheit für den Ehepartner oder die Ehepartnerin und die Kinder besteht, soweit die Voraussetzungen dafür erfüllt sind, z. B. bestimmte Einkommensgrenzen nicht überschritten werden. Sowohl Bezieherinnen und Bezieher des Gründungszuschusses als auch Kleingewerbetreibende können unter bestimmten Voraussetzungen bei ihrer Krankenkasse einen Antrag auf Zahlung des Mindestbeitrages stellen. In diesem Fall wird eine abgesenkte Mindestbemessungsgrundlage als Bezugsgröße herangezogen.

Familienversicherung: Teilzeitselbständige, deren Gesamteinkommen einen bestimmten Betrag nicht übersteigt, dürfen beitragsfrei in der Familienversicherung bleiben.

- **Kranken(tage)geld**

Selbständige können mit Ihrer gesetzlichen oder privaten Krankenkasse einen Vertrag über Krankengeld bzw. Krankentagegeld abschließen und damit Einkommenseinbußen ausgleichen. Das gesetzliche Krankengeld wird ab dem 43. Tag

der Arbeitsunfähigkeit oder stationären Behandlung bezahlt. Entsprechende Wahltarife ermöglichen auch eine frühere oder spätere Zahlung.

- **Pflegeversicherung**

Selbständige, die bei einer gesetzlichen Krankenversicherung versichert sind, sind hier auch pflegeversichert. Sie können aber auch eine private Pflegeversicherung wählen.

- **Unfallversicherung**

Unfallversicherungen gibt es bei der für Sie zuständigen Berufsgenossenschaft als freiwillige oder Pflicht-Unternehmerversicherung, bei privaten Unfallversicherungsgesellschaften sowie bei betrieblichen Gruppenunfallversicherungen. Private betriebliche Gruppenunfallversicherungen sichern Angestellte und Familienangehörige nicht nur im Beruf, sondern auch in der Freizeit ab.

- **Alters- und Hinterbliebenenabsicherung**

Die Ansprüche an die gesetzliche Rentenversicherung, die man sich in der Zeit als Arbeitnehmer bzw. Arbeitnehmerin erworben hat, bleiben erhalten. Überlegen Sie, ob eine weitere freiwillige Mitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung sinnvoll ist. Für bestimmte Berufsgruppen (Ärzt/-innen, Architekt/-innen, Rechtsanwält/-innen u. a.) gibt es alternativ berufsständische Versorgungswerke. Grundsätzlich gilt: Die Altersvorsorge sollte auf



Für einige selbständig Tätige besteht Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung. Dazu zählen beispielsweise Handwerkerinnen/Handwerker, Hebammen, Lehrerinnen/Lehrer, Künstlerinnen/Künstler. Eine Auflistung versicherungspflichtiger Selbständiger finden Sie in [§ 2 Sozialgesetzbuch VI](#). Informationen bietet auch die [Deutsche Rentenversicherung](#)

mehrere Beine gestellt werden. Neben der staatlichen Absicherung gibt es für Selbständige die so genannte Rürup-Rente. Dazu kommen Kapitalanlageprodukte wie Aktien, Rentenpapiere, Fonds, Immobilien, Renten- und Lebensversicherungen sowie Einnahmen aus Unternehmensverkauf und Erbschaften.

- **Pfändungsschutz**

In Falle eines Falles können Vermögenswerte gepfändet werden. Für die Altersvorsorge besteht allerdings ein gesetzlicher Pfändungsschutz. (📄 Seite 101).

- **Erwerbsminderungs- oder Berufsunfähigkeits-Versicherung**

Gesetzliche Rentenversicherung: Wer aus gesundheitlichen Gründen nur noch eingeschränkt oder überhaupt nicht mehr arbeiten kann, erhält eine gesetzliche Rente wegen Erwerbsminderung. Vorausgesetzt: Sie haben in den letzten fünf Jahren vor Eintritt der Erwerbsminderung mindestens 36 Kalendermonate Pflichtbeiträge gezahlt und die Wartezeit von fünf Jahren erfüllt.

Private Versicherungen: Ergänzend sollten Sie prüfen, ob es für Sie sinnvoll ist, eine private Berufsunfähigkeits-Versicherung abzuschließen. Meist handelt es sich um Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherungen zur Lebens-, Renten- oder Risikolebensversicherung.



ALTERSVORSORGEPFLICHT FÜR SELBSTÄNDIGE

Der Koalitionsvertrag von CDU, CSU und SPD sieht vor, dass Gründerinnen und Gründer, die keinem obligatorischen Alterssicherungssystem zugeordnet sind, gründerfreundlich in die gesetzliche Rentenversicherung einbezogen werden sollen. Andere Formen der Altersvorsorge, die eine verlässliche Absicherung für Selbständige im Alter gewährleisten, bleiben weiterhin möglich. Mit dem Gesetzgebungsvorhaben zur Altersvorsorgepflicht für Selbständige wurde bislang noch nicht begonnen.

- **Arbeitslosenversicherung für Selbständige**

Für die freiwillige Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung gilt: Ihre selbständige Tätigkeit muss mindestens 15 Stunden pro Woche beanspruchen. Weitere Voraussetzungen: Sie müssen vor Aufnahme Ihrer Selbständigkeit innerhalb der letzten 30 Monate mindestens 12 Monate in einem versicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnis gestanden haben. Oder: Sie hatten unmittelbar vor Beginn Ihrer Selbständigkeit Anspruch auf Arbeitslosengeld oder eine andere Entgeltersatzleistung nach dem SGB III. **Antragstellung:** Das Versicherungspflichtverhältnis auf Antrag in der Arbeitslosenversicherung wird bei der Arbeitsagentur am Wohnort beantragt. Der Antrag muss innerhalb von drei Monaten nach Aufnahme der Selbständigkeit gestellt werden.

- **Elterngeld**

Selbständige haben Anspruch auf Elterngeld. Grundlage für die Höhe ist die Einkommensteuererklärung. Um Ihren Betrieb aufrechtzuerhalten, können Sie während des Bezugs von Elterngeld bis zu 32 Stunden pro Woche selbstständig tätig sein. Nach dem Ende des Elterngeld-Bezugs müssen Sie nachweisen, wie viel Einkommen Sie in dieser Zeit tatsächlich erwirtschaftet haben. Zu viel gezahltes Elterngeld müssen Sie zurückzahlen. Sollten Sie zu wenig bekommen haben, wird es nachgezahlt.

- **Künstlersozialkasse (KSK)**

Über die Künstlersozialkasse werden selbständige Künstlerinnen und Künstler sowie Publizistinnen und Publizisten gesetzlich renten-, kranken- und pflegeversichert. Es handelt sich um eine Pflichtversicherung. Das heißt, wer die Voraussetzungen für die Aufnahme in die KSK erfüllt, muss sich dort auch versichern. Der besondere Pluspunkt der Künstlersozialversicherung ist: Sie zahlen – wie Angestellte – nur etwa die Hälfte der Versicherungsbeiträge. Den anderen Beitragsanteil trägt die Künstlersozialkasse.

WEITERE INFORMATIONEN

BMWE-Existenzgründungsportal
[Versicherungen](#)

Bundesministerium für Bildung, Familie,
Senioren, Frauen und Jugend
[Familienportal / Elterngeld](#)

Bundesagentur für Arbeit
[Freiwillige Arbeitslosenversicherung](#)

[Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung](#)

[Deutsche Rentenversicherung Bund](#)

[Künstlersozialkasse](#)

PKV-Serviceportal
[Was Sie über den Basistarif wissen sollten](#)

Verbraucherzentrale
[Altersvorsorge](#)

BÜRGERTELEFON DES BUNDES-MINISTERIUMS FÜR GESUNDHEIT

Tel.: 030 3406066 - 01
Montag bis Mittwoch von 8 bis 16 Uhr
Donnerstag von 8 bis 18 Uhr,
Freitag von 8 bis 12 Uhr

9. Das Unternehmen führen

So geht's richtig: Rechnungen schreiben

Damit Sie als Unternehmerin oder Unternehmer ihr Geld erhalten, müssen Sie eine Rechnung ausstellen und versenden. Aber Vorsicht: Eine fehlerhafte oder unvollständige Rechnung kann nicht nur zu Zahlungsausfällen führen, sondern auch steuerrechtliche Probleme nach sich ziehen.

Bevor Sie eine Rechnung ausstellen, sollten Sie klären, ob die E-Rechnungspflicht für Sie gilt oder ob eine sog. sonstige Rechnung ausreicht.

E-Rechnungen

Seit dem 1. Januar 2025 sind inländische Unternehmen und freiberuflich Selbständige, die Geschäftsbeziehungen miteinander pflegen (B2B- bzw. Business-to-Business-Umsätze), verpflichtet, elektronische Rechnungen auszustellen und zu empfangen. Dabei handelt es sich um Rechnungen, die in einem strukturierten elektronischen Format ausgestellt, übermittelt, empfangen und elektronisch weiterverarbeitet werden können.

Die E-Rechnungspflicht gilt nicht für

- Rechnungen an Endverbraucher,
- Kleinbeträge bis 250 Euro brutto,
- Leistungen, die von Unternehmen, die die Kleinunternehmerregelung (§ 19 UStG) anwenden, erbracht werden. Aber: Wechselt ein Kleinunternehmen zur Regelbesteuerung, ist es ebenfalls zur Ausstellung von E-Rechnungen verpflichtet!
- Leistungen an juristische Personen, die keine Unternehmen sind (z. B. Vereine, staatliche Einrichtungen).

Aktuell besteht noch eine Übergangsfrist: Bis zum 31. Dezember 2026 können Unternehmen statt einer E-Rechnung eine sonstige Rechnung (s. u.) ausstellen. Bei einem Vorjahresumsatz von 800.000 Euro verlängert sich die Frist bis Ende 2027. Für den Empfang von E-Rechnungen gibt es keine Übergangsregelung.

Gegenüber der öffentlichen Verwaltung sind Lieferanten und Dienstleister zur elektronischen Rechnungsstellung auf Grundlage der E-Rechnungsverordnung des Bundes (ERechV) verpflichtet. Die ERechV gilt für die Bundesverwaltung. Die Verwaltungen der Bundesländer haben eigene Regelungen, die davon abweichen können.

E-RECHNUNGEN

Das Bundesministerium der Finanzen sowie die Finanzämter des Landes Nordrhein-Westfalen informieren auf ihren Webseiten ausführlich über die Ausstellung elektronischer Rechnungen. Fragen Sie im Zweifelsfall auch Ihre steuerliche Beratung nach Details.

[Bundesministerium der Finanzen](#)

[Finanzämter des Landes Nordrhein-Westfalen](#)

Sonstige Rechnungen

Rechnungen auf Papier oder in einem unstrukturierten elektronischen Format (z. B. einfaches PDF-Dokument) gelten als „sonstige Rechnung“.

Was gehört in eine Rechnung?

Unabhängig davon, ob es sich um eine E-Rechnung oder eine sonstige Rechnung handelt, muss jede Rechnung die folgenden Angaben enthalten (§ 14 UstG):

- Vollständiger Name und Adresse Ihres Unternehmens sowie des Leistungsempfängers
- Ihre Steuernummer oder Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt-IdNr.)
- Rechnungsdatum
- Rechnungsnummer – eine fortlaufende Nummer
- Menge und Bezeichnung der gelieferten Waren oder Dienstleistungen
- Zeitpunkt der Lieferung oder Leistung

- Nettobetrag, Umsatzsteuerbetrag und Bruttobetrag: Der Betrag der Umsatzsteuer (inkl. Steuersatz 19 % oder 7 %) muss separat ausgewiesen werden.
- Ggf. Hinweis auf Steuerbefreiung (z. B. bei Anwendung der Kleinunternehmerregelung)

Bei Rechnungsbeträgen von bis zu 250 Euro (inklusive Umsatzsteuer) gelten weniger strenge Anforderungen an die Rechnungsausstellung.

Informationen zu den Inhalten einer ordnungsgemäßen Rechnung finden Sie u. a. auf den Webseiten der Industrie- und Handelskammern oder Finanzämter.



AUFBEWAHRUNGSPFLICHT FÜR RECHNUNGEN

Alle Ein- und Ausgangsrechnungen müssen acht Jahre aufbewahrt werden (§ 14b Absatz 1 UstG). Bei einer E-Rechnung ist der strukturierte Teil so aufzubewahren, dass er unveränderbar in seiner ursprünglichen Form vorliegt.



WEITERE INFORMATIONEN

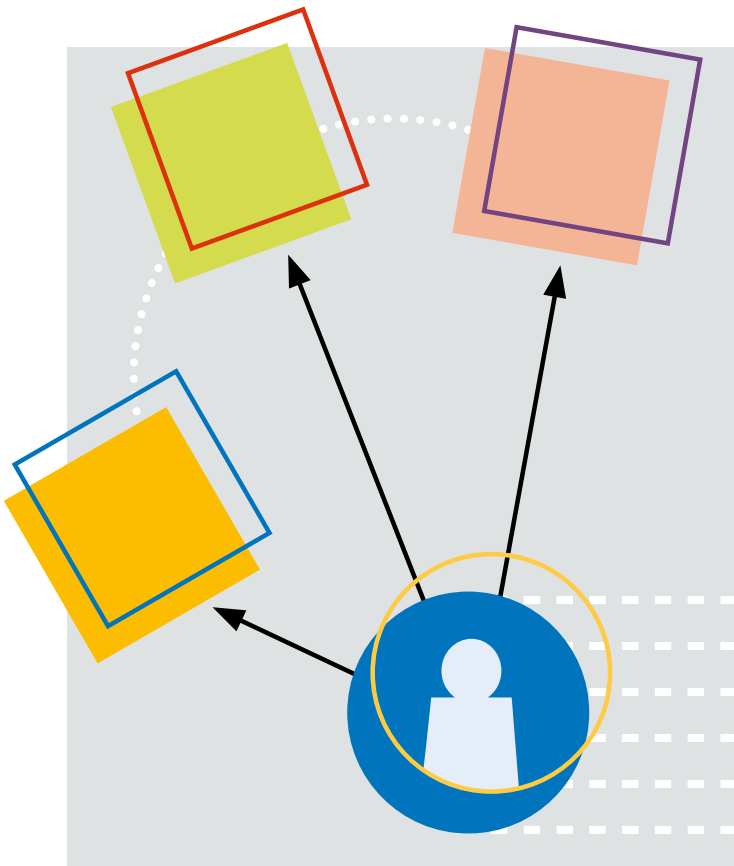
Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz
Umsatzsteuergesetz

[§ 14 Ausstellung von Rechnungen](#)

Umsatzsteuer-Durchführungsverordnung (UStDV)

[§ 34a Rechnungen von Kleinunternehmern](#)

[E-Rechnung in der Bundesverwaltung](#)



Rechnen Sie mit dem Finanzamt: Steuern

Das Thema Steuern ist nicht gerade das Lieblingsthema von Gründerinnen und Gründern. Dabei ist es gar nicht so schwierig. Vorausgesetzt, man lässt sich frühzeitig beraten und kennt seine Pflichten gegenüber dem Finanzamt.

Als Selbständige bzw. Selbständiger haben Sie es mit einer ganzen Reihe von Steuern zu tun:

Einkommensteuer

Die Einkommensteuer richtet sich nach dem persönlichen Gewinn, den Sie (nach Abzug aller Betriebsausgaben) mit Ihrem Unternehmen erwirtschaften. Im ersten Jahr Ihrer Selbständigkeit geht das Finanzamt dabei von Ihren Angaben über den erwarteten Gewinn aus. Von dem zu versteuernden Einkommen bleibt ein Grundfreibetrag steuerfrei. Einkommen, das über dem Grundfreibetrag liegt, muss versteuert werden.

Das Finanzamt legt jährlich eine bestimmte Summe fest, die Sie als Vorauszahlung vierteljährlich überweisen müssen. Die Steuererklärung für das gesamte Kalenderjahr wird im Folgejahr erstellt und die Steuerschuld mit den Vorauszahlungen verrechnet.

Körperschaftsteuer

Die Körperschaftsteuer fällt ausschließlich für Kapitalgesellschaften (GmbH, UG (haftungsbeschränkt), AG) oder Genossenschaften an, genauer: auf deren Gewinn. Dieser Gewinn kann ausgeschüttet werden oder aber im Besitz der Gesellschaft bleiben. Der Körperschaftsteuersatz wird schrittweise um jährlich einen Prozentpunkt beginnend ab 2028 von derzeit 15 Prozent auf 10 Prozent gesenkt. Körperschaftsteuer müssen Sie pro Vierteljahr an das für Ihr Unternehmen zuständige Finanzamt Vorauszahlen. Eine Jahresabrechnung erfolgt mit Ihrer Körperschaftsteuererklärung nach Ablauf des Kalenderjahres.

Lohnsteuer

Lohnsteuer müssen Sie einbehalten und an das Finanzamt weiterleiten, wenn Sie Angestellte beschäftigen oder in Ihrer eigenen GmbH als Geschäftsführerin oder Geschäftsführer angestellt sind.

Gewerbesteuer

Gewerbesteuer müssen Sie bezahlen, wenn Sie ein Gewerbe betreiben, also keine freiberufliche Tätigkeit ausüben. Die Gewerbesteuer wird von den Kommunen auf den Gewerbeertrag eines Unternehmens erhoben. Die Gewerbesteuer ist abhängig vom Gewerbeertrag eines Betriebes, wobei natürliche Personen und Personengesellschaften einen Freibetrag geltend machen können. Gewerbesteuer müssen Sie pro Quartal Vorauszahlen. Sie kann nicht als Betriebsausgabe bei der Einkommen- und Körperschaftsteuer abgesetzt werden.

Umsatzsteuer/Vorsteuer

Die Umsatzsteuer (oder auch Mehrwertsteuer) wird auf (fast) jeden getätigten Umsatz fällig, also immer dann, wenn Sie Waren oder Leistungen verkaufen. Der allgemeine Satz beträgt 19 Prozent, der ermäßigte Satz 7 Prozent (z. B. Künstler/-innen, Journalist/-innen). Wenn Sie die Kleinunternehmerregelung anwenden oder einer bestimmten Berufsgruppe (z. B. Arzt/-innen, Heilberufler/-innen) angehören, weisen Sie auf Ihren Rechnungen keine Umsatzsteuer aus.

Vorsteuer zahlen Sie für (fast) alle unternehmensbezogenen Einkäufe. Achten Sie darauf, dass diese auf den Rechnungen, die Sie bezahlen müssen, extra ausgewiesen ist (als Umsatzsteuer).

In der Umsatzsteuer-Voranmeldung geben Sie sowohl die Umsatzsteuer an, die Sie eingenommen haben, als auch die Vorsteuer, die Sie bei Ihren Einkäufen bezahlt haben. An das Finanzamt abgeführt wird dann nur die Differenz aus Umsatzsteuer und Vorsteuer. Wenden Sie die Kleinunternehmerregelung an oder gehören einer bestimmten Berufsgruppe (s. o.) an, brauchen Sie keine Umsatzsteuer-Voranmeldung abzugeben.

Bis 2026 gilt: Ob die Umsatzsteuer-Voranmeldung im Jahr der Gründung monatlich oder quartalsweise eingereicht werden muss, orientiert sich an der voraussichtlichen Höhe der zu zahlenden Umsatzsteuer. Diese wird im Fragebogen zur steuerlichen Erfassung angegeben. Im Folgejahr gilt die tatsächliche Höhe der Umsatzsteuer als Grundlage. Ihre Umsatzsteuer-Voranmeldung müssen Sie elektronisch beim Finanzamt über ELSTER einreichen (www.elster.de).

Lassen Sie sich bitte zum Thema Umsatzsteuer-Voranmeldung und auch zur Kleinunternehmerregelung auf alle Fälle steuerlich beraten.

VERMEIDEN SIE TYPISCHE FEHLER

- Informationsdefizite bei Rechtsform, z. B. GmbH: für Geschäftsführer/-innengehalt muss Lohnsteuer abgeführt werden, auch wenn kein Gewinn erzielt wird
- zu niedrige Steuervorauszahlung führt unter Umständen zu hohen Steuernachzahlungen
- fehlende Arbeitsverträge und Darlehensverträge von (mithelfenden) Familienangehörigen
- Fristverlängerung zur Voranmeldung der Umsatzsteuer führt zu verspäteter Vorsteuererstattung
- Umsatzsteuer ist auf Belegen nicht oder fehlerhaft ausgewiesen – Vorsteuerabzug wird nicht anerkannt
- fehlerhafte Buchführung kann zu verspäteter Umsatzsteuerzahlung führen

KLEINUNTERNEHMERREGELUNG

Als Kleinunternehmerin bzw. Kleinunternehmer können Sie sich von der Umsatzsteuer befreien lassen (Umsatzsteuergesetz § 19). Voraussetzung: Im Kalenderjahr der Gründung ist Ihr Umsatz zzgl. Umsatzsteuer nicht höher als 25.000 Euro. Wird diese Grenze überschritten, tritt die Steuerpflicht ein. Starten Sie mit Ihrem Unternehmen während des Jahres, müssen Sie den voraussichtlichen Umsatz auf einen Jahresgesamtumsatz hochrechnen. Im darauffolgenden Kalenderjahr darf Ihr Umsatz zuzüglich Umsatzsteuer nicht höher als

100.000 Euro sein. Wird im laufenden Jahr dieser Betrag überschritten, fällt das Unternehmen sofort aus der Kleinunternehmerregelung heraus.

Als Kleinunternehmerin bzw. Kleinunternehmer dürfen Sie keine Umsatzsteuer auf Ihren Rechnungen ausweisen. Folglich können Sie auch nicht die Vorsteuer eingehender Rechnungen beim Finanzamt geltend machen. Wenn aufgrund von Investitionsaufwendungen hohe Vorsteuerbeträge anfallen, sollten Sie überlegen, ob Sie besser auf die Kleinunternehmerregelung verzichten sollten. Lassen Sie sich auf alle Fälle vorab steuerlich beraten.



In der Regel zahlt ein junges Unternehmen in der Anfangsphase keine oder nur wenige Steuern, weil die Einnahmen in der Regel noch nicht so hoch sind. Wenn aber Ihre Geschäfte später gut laufen, wird das Finanzamt höhere Steuervorauszahlungen von Ihnen verlangen. Steht dann zum Beispiel auch noch eine Nachzahlung an das Finanzamt an, geraten Sie schnell in finanzielle Schwierigkeiten. Darum: Legen Sie Ihre zu erwartenden Steuerzahlungen auf die hohe Kante.

Kirchensteuer

Angehörige der evangelischen oder katholischen Kirche müssen mit den Einkommensteuer-Vorauszahlungen Kirchensteuer zahlen. Die Höhe hängt von der Einkommensteuer und dem Kirchensteuersatz der einzelnen Bundesländer ab.

Solidaritätszuschlag

Bei Einkommen- und Körperschaftsteuer fällt jeweils noch der Solidaritätszuschlag an. Ihre Steuerberatung informiert Sie über damit verbundene Freigrenzen.

Damit Sie Ihren neuen Steuerpflichten nachkommen können, müssen Sie

- Geschäftsunterlagen und alle geschäftlichen Belege aufbewahren, auch die für die Vorbereitung Ihrer Existenzgründung, z. B. Reisekosten und Beratungshonorare. Solche Vorlaufkosten sind bereits Betriebsausgaben und können steuermindernd wirken;
- Geschäftsvorgänge sorgfältig aufzeichnen und Steuererklärungen abgeben;
- Steuer-Vorauszahlungen leisten und Steuerbescheide bezahlen;
- je nach Höhe des Gewinns und der Höhe der Vorauszahlungen eventuell Steuern an das Finanzamt nachzahlen.



Allein werden Sie sich im Dickicht der Steuer-Bestimmungen und Formalitäten kaum zurechtfinden. Sie könnten folgenschwere Fehler machen. Darum: Lassen Sie sich frühzeitig steuerlich beraten!



WEITERE INFORMATIONEN

BMWE-Existenzgründungsportal
[Steuern](#)

Gründen – kurz und knapp
[Steuern](#)

Bundessteuerberaterkammer
[Amtliches Steuerberaterverzeichnis](#)

IHK Pfalz
[Steuerwissen für Existenzgründer](#)

Gemeinsam stärker: Netzwerke und Kooperationen nutzen

Netzwerke und Kooperationen können neue Chancen eröffnen und gleichzeitig das Risiko auf mehrere Schultern verteilen. Als Partner kommen einzelne oder mehrere Unternehmen, auch Wettbewerber derselben Branche, infrage sowie Hochschulen und Forschungseinrichtungen.

Netzwerke und Unternehmenskooperationen können ganz unterschiedlicher Art sein und verschiedene Zwecke erfüllen:

- Angebot von Komplettaufträgen
- Aus- und Fortbildung
- Einkauf
- Erfahrungsaustausch
- Innovationen
- Markteinführung
- Produktion
- Service und Kundendienst
- Vertrieb
- Verkauf
- Verwaltung
- Werbung und Öffentlichkeitsarbeit
- Kooperationspartner finden

NETZWERKE FINDEN

Das [BMWE-Existenzgründungsportal](#) informiert Sie über Netzwerke für Gründerinnen, Gründer und junge Unternehmen.

WEITERE INFORMATIONEN

DIHK – Deutscher Industrie- und Handelskammertag
[Stark durch Kooperation](#)

[Enterprise Europe Network](#)

[ZDH – Zentralverband des Deutschen Handwerks](#)

Ressourcen schützen: Betrieblicher Umweltschutz

Gestalten Sie Ihr Unternehmen so, dass Umweltbelastungen von Anfang an minimiert werden. Wer Umweltschutz aktiv lebt, stärkt nicht nur die eigene Zukunftsfähigkeit, sondern setzt auch ein sichtbares Zeichen für Verantwortung und Fortschritt.

Durch geeignete Umweltschutzmaßnahmen lassen sich jede Menge Kosten sparen. Bereits bei der Anschaffung von Geräten und Maschinen sollten Sie daher auf ressourcen- und energiesparende Technik setzen. Darüber hinaus sollten Sie für sich und Ihre Beschäftigten einen bewussten und sparsamen Umgang „trainieren“. Das fängt beim Ausschalten der Geräte bei Nicht-Gebrauch an, geht über den sparsamen Gebrauch von Papier und anderen Büromaterialien und reicht bis hin zu einem sparsamen, effizienten Fuhrpark-, Rohstoff- und Produktionsmanagement.

FÖRDERUNG VON UMWELTSCHUTZ UND ENERGIEEINSPARUNG

Kalkulieren Sie, welche Investitionen notwendig sind, um Umweltschutzauflagen und eventuell darüber hinausgehende Maßnahmen umzusetzen. Lassen Sie sich beraten und erkundigen Sie sich nach geeigneten Förderprogrammen in der [Förderdatenbank Bund, Länder und EU](#).

WEITERE INFORMATIONEN

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
[Nachhaltigkeit in der Wirtschaft](#)
[Energiewechsel](#)

Bundesministerium für Umwelt, Klimaschutz, Naturschutz und nukleare Sicherheit
[Wirtschaft und Umwelt](#)

[Borderstep Institut](#)
Forschung zur Green Economy

[Deutsche Bundesstiftung Umwelt](#)

Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena)
[Energie Energy Efficiency Award](#)
gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

Mit klarem Blick: Krisen vermeiden

Krisen entstehen selten über Nacht, sondern bauen sich schrittweise auf.

Unternehmenskrisen entwickeln sich meist schleichend. Am Anfang steht selten ein finanzielles Problem, sondern eine strategische Schieflage: Das Angebot verliert an Relevanz, Märkte verändern sich, Innovationen werden vertagt. Nach außen scheint noch alles stabil, doch intern wächst der Abstand zum Wettbewerb.

Bleibt diese Entwicklung unbeachtet, schlagen die Versäumnisse auf die Zahlen durch. Umsätze stagnieren oder sinken, Kosten steigen, Ziele werden verfehlt. Der Handlungsspielraum schrumpft. Was zuvor ein strategisches Thema war, wird nun operativ spürbar.

Im letzten Stadium gerät die Liquidität unter Druck. Rechnungen können nicht mehr fristgerecht bezahlt werden, Finanzierungspartner werden zurückhaltend. Jetzt geht es nicht mehr um Optimierung, sondern um die Existenz. Für junge Unternehmerinnen und Unternehmer bedeutet das: Krisen beginnen lange vor dem ersten Minus auf dem Konto.

Wer Geschäftsmodell, Marktposition und Kostenstruktur regelmäßig kritisch überprüft, erkennt Risiken früher und behält die Kontrolle. Unternehmerische Wachsamkeit ist der beste Krisenschutz.



Übrigens: Wenn gegen Sie eine Pfändung erwirkt wird, sorgt das P-Konto für wirkamen und unbürokratischen Kontopfändungsschutz. Mit dem P-Konto behalten Schuldner trotz Pfändung eine funktionierende Kontoverbindung und können so – auch im Interesse ihrer Gläubiger – am Arbeits- und Wirtschaftsleben teilnehmen. [Weitere Informationen.](#)

Beratungs- und Hilfsangebote nutzen

Bei den ersten Warnzeichen sollten Sie sich sofort beraten lassen. Unterstützung bieten an:

- Industrie- und Handelskammern (IHK)
- Handwerkskammern (HWK)
- Ihre Hausbank (Bank, Sparkasse oder Genossenschaftsbank)
- das RKW-Netzwerk des RKW-Kompetenzzentrums
- Bundesverband der Wirtschaftssenioren
- In einigen Regionen oder Bundesländern gibt es öffentliche Schuldnerberatungsstellen für Kleinunternehmen und freiberuflich Tätige. Die Adressen finden Sie im Internet.

Förderung von Unternehmensberatungen für KMU

An den Kosten für eine professionelle Beratung beteiligt sich das Programm „Förderung von Unternehmensberatungen für KMU“ mit einem Zuschuss. Es richtet sich an

- Kleinstunternehmen, kleine und mittlere Unternehmen (KMU) der gewerblichen Wirtschaft sowie
- Angehörige der Freien Berufe

Gefördert werden konzeptionell und individuell durchgeführte Einzelberatungen zu allen wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung.

Zuständig für die Umsetzung des Programms ist das [Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle \(BAFA\)](#).

**WEITERE INFORMATIONEN****BMWE-Existenzgründungsportal**[Gründen – kurz und knapp](#)[Unternehmenskrisen erkennen und vermeiden](#)[Checklisten und Übersichten](#)[Krisenmanagement](#)[Bundesarbeitsgemeinschaft](#)[Schuldnerberatung e.V.](#)[Schulden aus Selbständigkeit](#)[Bundesverband der Wirtschaftssenioren
Unternehmensentwicklung und -sicherung](#)[RKW-Kompetenzzentrum](#)[RKW-Netzwerk](#)[Unternehmenswerkstatt Deutschland
Unterstützung in Unternehmenskrisen](#)

Wenn Sie Ihr Unternehmen wieder aufgeben

Was geschieht, wenn Sie Ihre selbständige Tätigkeit nach einer gewissen Zeit wieder aufgeben möchten oder müssen? Generell gilt: Jede gesetzliche Versicherung, die Sie in der Zeit der unternehmerischen Selbständigkeit freiwillig weitergeführt haben, bleibt bestehen. Änderungen ergeben sich nur bei privaten Versicherungen.

Rückkehr ins Angestelltenverhältnis

- **Kranken- und Pflegeversicherung**

Wer nach seiner Selbständigkeit eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung aufnimmt, wird automatisch Mitglied in der gesetzlichen Krankenversicherung und Pflegeversicherung. Auch wer in der privaten Krankenversicherung bleiben möchte und eine sozialversicherungspflichtige Tätigkeit aufnimmt, muss zunächst gesetzlich versichert sein. Bei Aufnahme einer Beschäftigung mit einem Arbeitsentgelt über der Versicherungspflichtgrenze tritt sofort Versicherungsfreiheit ein. Bis dahin privat Versicherte können dann auch als Angestellte privat versichert bleiben. Ausnahme: Wer das 55. Lebensjahr vollendet hat, bleibt von vornherein in der privaten Krankenversicherung.

- **Erwerbsminderungsversicherung**

Jede und jeder Angestellte wird automatisch gesetzlich rentenversichert, auch für den Fall

der Erwerbsminderung. Ansprüche an die gesetzliche Versicherung, die hier beim Start in die Selbständigkeit ggf. verloren gegangen waren, sind spätestens nach drei Jahren Pflichtversicherung wieder voll erworben, wenn zusätzlich auch die fünfjährige Wartezeit erfüllt ist.

Pfändungsschutz für die Altersvorsorge

In Falle eines Falles können Vermögenswerte gepfändet werden. Für die Altersvorsorge Selbständiger gibt es allerdings einen Pfändungsschutz. Er soll dafür sorgen, das angesparte Kapital einer Lebensversicherung oder einer privaten Rentenversicherung vor einem unbeschränkten Pfändungszugriff zu schützen. Der Pfändungsschutz ist in der Höhe nach dem Lebensalter gestaffelt und beträgt maximal 340.000 Euro, die für die Alterssicherung in bestimmten Verträgen zurückgelegt werden können. Auch die Hinterbliebenenversorgung ist in den Pfändungsschutz mit einbezogen.

Arbeitslosengeld weiter beziehen

Wenn Sie vor dem Start in die Selbständigkeit arbeitslos waren und Ihr Unternehmen innerhalb der ersten drei Jahre wieder aufgeben, erhalten Sie Arbeitslosengeld. Voraussetzung: Der Anspruch auf Arbeitslosengeld ist vor weniger als vier Jahren entstanden und es ist noch ein Restanspruch vorhanden. Besteht kein Restanspruch auf Arbeitslosengeld, können Sie Bürgergeld beantragen. Haben Sie einen neuen Anspruch auf Arbeitslosengeld erworben, weil Sie während Ihrer Selbständigkeit freiwillig in der Arbeitslosenversicherung versichert waren, und besteht noch ein Restanspruch, werden diese zu einem Gesamthöchstanspruch zusammengerechnet.

Selbständigkeit beenden

Falls Sie mit Ihrer Geschäftsidee keinen Erfolg hatten und Sie Ihr Unternehmen wieder aufgeben müssen, sollten Sie Folgendes beachten:

- Die Förderung durch den Gründungszuschuss müssen Sie nicht zurückbezahlen.
- Melden Sie – wenn Sie ein Gewerbe betrieben haben – dieses beim Gewerbeamt wieder ab.
- Kündigen Sie Ihren Pacht- oder Mietvertrag

sowie betriebliche Versicherungs-, Leasing- und Wartungsverträge fristgerecht.

- Klären Sie, ob auch nach Ihrer Betriebsaufgabe betriebliche Schäden auftreten können (z.B. Produkthaftung, Gewährleistungsfristen), und vereinbaren Sie für Ihre Betriebshaftpflichtversicherung ggf. eine Nachversicherung für einen bestimmten Zeitraum.
- Melden Sie auch Ihrer Krankenkasse und der Berufsgenossenschaft die Aufgabe Ihrer beruflichen Selbständigkeit. Die Krankenkasse leitet die Meldung automatisch an die gesetzliche Rentenversicherung weiter.
- Melden Sie Ihren Betrieb ggf. bei der Kammer ab.
- Wenn Sie ein Darlehen in Anspruch genommen haben, können Sie dies durch eine Sondertilgung „auf einen Schlag“ tilgen, allerdings müssen Sie hier möglicherweise eine Vorfälligkeitsentschädigung zahlen.

WEITERE INFORMATIONEN

Bundesarbeitsgemeinschaft
Schuldnerberatung e.V.
[Kontopfändungsschutz](#)

10. Adressen und Fachbegriffe

Die nachfolgende Auswahl von Webadressen erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Wer?	Was?	Wo?
Webseiten des BMW für Gründerinnen, Gründer und junge Unternehmen		
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie	BMW-Existenzgründungsportal FAQ, Gründungswissen, Netzwerke u. a.	www.existenzgruendungsportal.de
	exist – from science to business	www.exist.de
	exist – Startup Factories	www.startup-factories.de
	Förderdatenbank Bund, Länder und EU	www.foerderdatenbank.de
	Gründungswoche Deutschland	www.gruendungswoche.de
	Initiative „Frauen unternehmen“	www.frauen-unternehmen-initiative.de
	Initiative „Kultur- und Kreativwirtschaft“	www.kultur-kreativ-wirtschaft.de
	INVEST – Zuschuss für Wagniskapital	www.invest-wagniskapital.de
	Netzwerk einheitlicher Ansprechpartner	www.bundeswirtschaftsministerium.de
	Mittelstand-Digital Zentren unterstützen junge und etablierte Unternehmen bei allen Digitalisierungsfragen	www.mittelstand-digital.de
	startup germany	www.bundeswirtschaftsministerium.de
Ausschreibungen und öffentliche Aufträge		
Europäische Union	TED (Tenders Electronic Daily) Informationssystem für das europäische öffentliche Auftragswesen	www.ted.europa.eu
Beschaffungsamt des BMI	e-Vergabe-Plattform: Ausschreibungssuche	www.evergabe-online.de
Beratung und Vernetzung		
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie	Infotelefon zu Mittelstand und Existenzgründung, Förder- und Finanzierungsberatung	www.bundeswirtschaftsministerium.de
Bundesministerium für Arbeit und Soziales	Bürgertelefon zu Rente u. a.	www.bmas.de
Bundesverband Deutscher Unternehmensberatungen BDU e. V.	Datenbank mit Adressen von Unternehmensberaterinnen und -beratern	www.bdu.de
Bundesverband der Wirtschaftsberater BVW e. V.	Datenbank mit Adressen von Wirtschaftsberaterinnen und -beratern	www.bvw-ev.de
Bundesverband der Wirtschaftssenioren e. V.	Unterstützung durch ehemalige Fach- und Führungskräfte	www.bundesverband-wirtschaftssenioren.de
Die Familienunternehmer e. V.	Die Jungen Unternehmer: Vernetzungsangebote	www.junge-unternehmer.eu
Europaverband der Selbständigen – Deutschland e. V.	STARTUP Das Existenzgründerportal	www.esd-ev.de
Handwerkskammern	Beratung zu Gründung, Nachfolge, Unternehmensführung im Handwerk	www.handwerkskammer.de
Industrie- und Handelskammern	Beratung zu Gründung, Nachfolge, Unternehmensführung, Sach- und Fachkundeprüfungen	www.ihk.de
IFB Institut für Freie Berufe an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg	Gründungsberatung, Workshops, Coachings, Publikationen	www.ifb-gruendung.de

Wer?	Was?	Wo?
KfW Bankengruppe	Hotline für Unternehmen	www.kfw.de
Mittelstand BVMW e.V.	„Der Junge Mittelstand“: Vernetzung junger Unternehmerinnen und Unternehmer	www.bvmw.de
RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V. RKW Kompetenzzentrum	RKW-Landesorganisationen Beratung, Veranstaltungen	www.rkw.de www.rkw-kompetenzzentrum.de
Senior Experten Service	Begleitung durch Senior-Experten/Expertinnen	www.ses-bonn.de
Senioren der Wirtschaft Arbeitskreis e.V.	Beratung und Begleitung durch ehemalige Fach- und Führungskräfte aus der Wirtschaft	www.senioren-der-wirtschaft.de
Startup Verband	Vernetzung und Veranstaltungen	www.startupverband.de
Wirtschaftsjunioren Deutschland e.V.	WJD Training, Tag der jungen Wirtschaft, Creative Young Entrepreneur u. a.	www.wjd.de
Beratungsförderung		
Vor der Gründung: Bundesländer	Zuschüsse zu den Beratungskosten/kostenfreie Beratung in der Vor-Gründungsphase	www.foerderdatenbank.de
Nach der Gründung: Bundesministerium für Wirtschaft und Energie	Programm „Förderung von Unternehmensberatungen für KMU“	www.bafa.de
Brancheninformationen		
Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken	VR Branchen special	www.bvr.de
Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V.	Branchenreports	www.dsgv.de
Handwerkskammern	Branchendaten, Statistiken, Konjunkturberichte, Strukturdaten	www.handwerk.de
Industrie- und Handelskammern	Branchendaten, Statistiken, Wirtschaftsatlanten	www.ihk.de
Statistisches Bundesamt	statistisches Material zu verschiedenen Branchen	www.destatis.de
Businessplan-Tools		
BMWE-Existenzgründungsportal	Checklisten und Übersichten	www.existenzgruendungsportal.de
Gründerplattform	Businessplan-Vorlage, Informationen zur Gründungsvorbereitung	www.gruenderplattform.de
Gründungswerkstatt Deutschland (GWD)	internetgestütztes Informations-, Qualifizierungs- und Beratungssystem	www.uwd.de
Export/Außenwirtschaft		
Auslandshandelskammern	Unterstützung beim Auf- und Ausbau von Geschäftsaktivitäten im Ausland	www.ahk.de
Auswärtiges Amt	Länderinformationen	www.auswaertiges-amt.de
Enterprise Europe Network Deutschland	Kooperationen, Technologietransfer, Partnerschaften für KMU	www.een-deutschland.de
Germany Trade & Invest	GTAI-Exportguide, Informationen über ausländische Märkte	www.gtai-exportguide.de
Zoll	Informationen zu Wareneinführen, Mindestlohn, allgemeinen Zollfragen u. a.	www.zoll.de www.zoll-portal.de



Wer?	Was?	Wo?
Förderprogramme/Finanzierung		
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie	Förderdatenbank des Bundes, der Länder und der EU	www.foerderdatenbank.de
	INVEST – Zuschuss für Wagniskapital	www.invest-wagniskapital.de
	Mikromezzaninfonds Deutschland	www.mikromezzaninfonds-deutschland.de
Bundesverband Beteiligungskapital	Verzeichnis über Beteiligungsgesellschaften, Recherchemöglichkeit zu Beteiligungskapitalgebern	www.bvkap.de
Business Angels Deutschland	Mitgliederverzeichnis	www.business-angels.de
KfW Bankengruppe	Bundesweite Förderprogramme	www.kfw.de
Mittelständische Beteiligungsgesellschaften Beteiligungskapital für KMU		www.vdb.ermoeglicher.de
Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e. V.	Ausfallbürgschaften und Beteiligungs-garantien	www.vdb.ermoeglicher.de
Franchise		
Deutscher Franchiseverband e. V.	Informationen über Franchise	www.franchiseverband.com
Gründerinnen		
bundesweite gründerinnenagentur (bga)	Netzwerkportal	www.gruenderinnenagentur.de
exist Women	Förderung von Gründerinnen an Hochschulen	www.exist.de
Initiative „FRAUEN unternehmen“	Vorbild-Unternehmerinnen der BMW-Initiative berichten über ihre Erfahrungen	www.frauen-unternehmen-initiative.de
Gründungsinitiativen und Förderinformationen der Bundesländer		
Baden-Württemberg	„Start-up BW“	www.startupbw.de
	L-Bank Staatsbank für Baden-Württemberg	www.l-bank.de
Bayern	„Gründerland Bayern“	www.gruenderland.bayern
	LfA Förderbank Bayern	www.lfa.de
Berlin	Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe	www.gruenden-in-berlin.de
	Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie	www.berlin-partner.de
	Investitionsbank Berlin	www.ibb.de
Brandenburg	„Gründen in Brandenburg“	www.gruenden-in-brandenburg.de
	Wirtschaftsförderung Land Brandenburg (WFBB)	www.gruendung.wfbb.de
	Investitionsbank des Landes Brandenburg	www.ilb.de
Bremen	„STARSHAUS Bremen & Bremerhaven“	www.starthaus-bremen.de
	BAB – Die Förderbank für Bremen und Bremerhaven	www.bab-bremen.de



Wer?	Was?	Wo?
Gründungsinitiativen und Förderinformationen der Bundesländer		
Hamburg	„hei.Hamburger ExistenzgründungsInitiative“	www.hei-hamburg.de
	Hamburgische Investitions- und Förderbank IFB	www.ifbhh.de
Hessen	Existenzgründungsportal Hessen	www.existenzgruendung-hessen.de
	WIBank – Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen	www.wibank.de
Mecklenburg-Vorpommern	„GründerMV“	www.gruender-mv.de
	Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern	www.lfi-mv.de
Niedersachsen	„Niedersachsen.next Startup“	www.startup.nds.de
	Investitions- und Förderbank Niedersachsen – NBank	www.nbank.de
Nordrhein-Westfalen	"#GründenNRW"	www.gruenden.nrw
	STARTERCENTER NRW	www.startercenter.nrw
	NRW.Bank	www.nrwbank.de
Rheinland-Pfalz	„Startup Office“	www.startupoffice.rlp.de
	Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau	www.gruenden.rlp.de
	Netzwerk der Starterzentren	www.starterzentren-rlp.de
	Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz	www.isb.rlp.de
Saarland	Saarland Offensive Gründung (SOG)	www.gruenden.saarland
	Saarländische Investitionskreditbank (SIKB)	www.sikb.de
Sachsen	Gründen in Sachsen	www.wirtschaft.sachsen.de
	„futureSAX“	www.futuresax.de
	Sächsische Aufbaubank – Förderbank (SAB)	www.sab.sachsen.de
Sachsen-Anhalt	„HIER.we go!“	www.hier-we-go.de
	Investitionsbank Sachsen-Anhalt	www.ib-sachsen-anhalt.de
Schleswig-Holstein	„StartUp SH“	www.startupsh.de
	Mentoren/Mentorinnen für Unternehmen in Schleswig-Holstein e. V.	www.mentoren-sh.de
	Investitionsbank Schleswig-Holstein	www.ib-sh.de
Thüringen	ThEx – Thüringer Zentrum für Existenzgründungen und Unternehmertum	www.thex.de
	Thüringer Aufbaubank	www.aufbaubank.de
Innovative Tech-/Life-Science-Gründungen		
Bundesministerium für Forschung, Technologie und Raumfahrt	KI-Servicezentren, Transfer in die Praxis, Innovationsökosysteme u. a.	www.bmftr.bund.de
Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e. V.	Leistungen und Adressen von Gründungs- und Innovationszentren	www.innovationszentren.de
coparion	Finanzierung, Beratung, Netzwerk und Veranstaltungen	www.coparion.vc
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie: Digital Hubs	Vernetzung von Mittelstand, Wissenschaft und Gründungszone an 25 Standorten	www.de-hub.de



Wer?	Was?	Wo?
Innovative Tech-/Life-Science-Gründungen		
exist – from science to business	Förderprogramme für Gründungsteams und Startup Factories	www.exist.de
Förderberatung „Forschung und Innovation“ des Bundes	Informationen zur Forschungs- und Innovationsförderung	www.foerderinfo.bund.de
German Accelerator	Unterstützung für Start-ups beim Eintritt in internationale Märkte	www.germanaccelerator.com
High-Tech Gründerfonds	Finanzierung, Beratung, Netzwerk und Veranstaltungen	www.htgf.de
Netzwerk der nationalen Kontaktstellen „Horizont“	Informationen zum EU-Förderprogramm Forschung und Innovation, der Antragstellung, Beratung	www.horizont-europa.de
Kooperationen		
Deutsche Industrie- und Handelskammer	Die Industrie- und Handelskammern unterstützen Kooperationen zwischen jungen und etablierten Unternehmen	www.dihk.de
	Übersicht der Industrie- und Handelskammern	www.ihk.de
Vertretung der Europäischen Kommission in Deutschland	Beratung und Unterstützung, Finanzierungsmöglichkeiten für transnationale Projekte, Austauschprogramme für junge Unternehmer/innen	
Zentralverband des Deutschen Handwerks e. V.	Die Organisationen des Handwerks unterstützen Kooperationen zwischen jungen und etablierten Handwerksbetrieben	www.zdh.de
	Übersicht der Handwerksorganisationen	www.handwerkskammer.de
Messeförderung		
AUMA – Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e. V.	Übersicht der von der Bundesregierung geförderten In- bzw. Auslandsmessen	www.auma.de
Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle	Informationen zu den Förderprogrammen „Auslandsmesseprogramm“, „Beratungsgutscheine Afrika“, „Exportinitiative Energie“, „Markterschließungsprogramm KMU“ und „Messeprogramm Young Entrepreneurs“	www.bafa.de
Patente und andere Schutzrechte		
Deutsches Patent- und Markenamt	Publikationen und Register für Patente, Gebrauchsmuster, Marken und Designs	www.dpma.de
Deutsche Patentinformationszentren	Recherche, Informationen und Anmelde-Service für Patente, Gebrauchsmuster, Marken und Designs	www.piznet.de
Patentanwaltskammer	Patentanwaltsverzeichnis	www.patentanwaltsregister.de
Personal		
Bundesagentur für Arbeit	Service für Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber	www.arbeitsagentur.de
Bundesministerium für Arbeit und Soziales	Arbeitsmarktpolitik und -förderung, Arbeitsrecht, Mindestlohn u. a.	www.bmas.de
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie	BQ-Portal Informationsportal für ausländische Berufsqualifikationen	www.bq-portal.de
DIHK Service GmbH	NETZWERK Unternehmen integrieren Flüchtlinge	www.unternehmen-integrieren-fluechtlinge.de
KOFA Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung	Informationen zur Akquise und Bindung von Mitarbeitenden	www.kofa.de

Wer?	Was?	Wo?
Persönliche Absicherung		
Bundesministerium für Gesundheit	Online-Ratgeber Krankenversicherung	www.bundesgesundheitsministerium.de
Deutsche Rentenversicherung	Informationen für Selbständige	www.deutsche-rentenversicherung.de
Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung e. V.	Informationen zur gesetzlichen Unfallversicherung, Übersicht der Berufsgenossenschaften	www.dguv.de
Verband der Privaten Krankenversicherung e. V.	Informationen zur privaten Krankenversicherung	www.pkv.de
Verbraucherzentrale	Informationen zur Altersvorsorge, Krankenversicherung usw.	www.verbraucherzentrale.de
Recht		
Arbeitsgemeinschaft IT-Recht (DAV IT) im Deutschen Anwaltverein (DAV) e. V.	IT-Anwaltssuche	www.davit.de
Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz	Gesetze von A – Z, Gesetze und Rechtsverordnungen	www.gesetze-im-internet.de
Bundesnotarkammer		www.bnotk.de
	Informationsportal, Notar/-innensuche	www.notar.de
Bundesrechtsanwaltskammer	Bundesweites Amtliches Anwaltsverzeichnis	www.bea-brak.de
Deutscher Anwaltverein e. V.	Anwältinnen-/Anwaltssuche	www.anwaltauskunft.de
Deutscher Notarverein e. V.	Notar/-innensuche über Mitgliedsvereine	www.dnotv.de
Steuern und Wirtschaftsprüfung		
Bundesministerium der Finanzen	Informationen zu Steuerarten u. a.	www.bundesfinanzministerium.de
	Formular-Management-System (FMS)	www.formulare-bfinv.de
	Datenportal und Informationen zu ELSTER	www.elster.de
Bundeszentralamt für Steuern	Steuerliches Info-Center (SIC), Informationen zur Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt-IdNr.)	www.bzst.de
Bundessteuerberaterkammer	Informationsportal	www.bstbk.de
	amtliches Steuerberater/-innenverzeichnis	steuerberaterverzeichnis.berufs-org.de
Deutscher Steuerberaterverband e. V.	Informationsportal	www.dstv.de
Wirtschaftsprüferkammer	Berufsregister/Abschlussprüfer/-innenregister	www.wpk.de
Umweltschutz, Green Start-ups		
Borderstep Institut für Innovation und Nachhaltigkeit	Forschung zu nachhaltiger Wirtschaft, Erarbeitung von Handlungsstrategien für (junge) Unternehmen u. a.	www.borderstep.de
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie	Energieeffizienz lohnt sich	www.bundeswirtschaftsministerium.de
	Exportinitiative Energie	www.german-energy-solutions.de
Bundesministerium für Umwelt, Klimaschutz, Naturschutz und nukleare Sicherheit	Kreislaufwirtschaft, Nachhaltigkeit, Umweltinformationen u. a.	www.bundesumweltministerium.de
	Exportinitiative Umwelt	www.exportinitiative-umweltschutz.de
Deutsche Bundesstiftung Umwelt	Green Start-up Förderprogramm	www.dbu.de
Deutsche Energie-Agentur	Initiative Energieeffizienz- und Klimaschutz-Netzwerke	www.effizienznetzwerke.org
KfW Bankengruppe	Kredite und Zuschüsse für Investitionen in erneuerbare Energien und Umweltschutz	www.kfw.de

Wer?	Was?	Wo?
Unternehmensnachfolge		
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie/KfW	„nexus-change“ Unternehmensnachfolgebörse zur Vermittlung von Unternehmensnachfolgerinnen/-nachfolgern und Unternehmen	www.nexus-change.org
Institut für Entrepreneurship, Mittelstand und Familienunternehmen (EMF-Institut)	Wissens- und Informationsplattform zum Thema Unternehmensnachfolge	www.nachfolge-in-deutschland.de
Weiterbildung		
KURSNET Aus- und Weiterbildungsangebote	Online-Datenbank für Aus- und Weiterbildungsangebote	www.arbeitsagentur.de/kursnet
Wettbewerbe in den Bundesländern (Auswahl)		
Baden-Württemberg		
Gründerpreis Baden-Württemberg	Auszeichnung Erfolg versprechender Unternehmenskonzepte	www.sv-bw.de
Start-up BW Elevator Pitch	Wettbewerb für Start-ups und junge Unternehmen	www.startupbw.de
Bayern		
Niederbayerischer Gründerpreis	Auszeichnung für herausragende Erfolge beim Aufbau eines Unternehmens	www.niederbayerischer-gruenderpreis.de
BayStartUP	Bayerische Businessplan Wettbewerbe	www.baystartup.de
Plan B. Biobasiert:business.Bayern	für biobasierte Geschäftsideen	www.planb-wettbewerb.de
Hochsprung Award	Wettbewerb zur Förderung der Gründungsdynamik an Hochschulen in Bayern	www.hoch-sprung.de
Berlin-Brandenburg		
Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg	Unterstützung bei Planung und Entwicklung des Geschäftskonzepts	www.b-p-w.de
Bremen		
	Ideenwettbewerb für Studierende, Mitarbeitende und Alumni aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen	www.bridge-online.de
Hamburg		
Hamburg Innovation Awards	Förderung innovativer Geschäftsideen aus den Bereichen Technologie und Unternehmensdienstleistung	www.hamburg-innovation-awards.de
Hessen		
Hessischer Gründerpreis	Auszeichnungen in den Kategorien „Innovative Geschäftsidee“, „Zukunftsfähige Nachfolge“, „Gesellschaftliche Wirkung“ und „Gründung aus der Hochschule“	www.hessischer-gruenderpreis.de
Mecklenburg-Vorpommern		
INNO Award	Innovationspreis für Gründerinnen, Gründer und junge Unternehmen	www.inno-award.de
Niedersachsen		
StartUp-Impuls	Ideenwettbewerb für die Region Hannover	www.startup-impuls.de
Nordrhein-Westfalen		
MUT – Der Gründungspreis NRW	für junge Unternehmen, Unternehmensnachfolgerinnen sowie freiberuflich Selbstständige	www.nrwbank.de

Wer?	Was?	Wo?
Wettbewerbe in den Bundesländern (Auswahl)		
Rheinland-Pfalz		
Ideenwettbewerb Rheinland-Pfalz	für Innovationen, Weiterentwicklungen für Produkte, Prozesse oder Geschäftsmodelle	www.ideenwettbewerb-rlp.de
Pioniergeist	Auszeichnung Erfolg versprechender Unternehmensgründungen und Gründungskonzepte	www.pioniergeist-rlp.de
1,2,3 GO	für innovative Unternehmensgründungen	www.123go-networking.de
Saarland		
1,2,3 GO	für innovative Unternehmensgründungen	www.123go-networking.de
Sachsen		
Sächsische Staatspreise für Gründen, Transfer und Innovation / futureSAX	für Geschäftsideen und Gründungskonzepte	www.futuresax.de
Sachsen-Anhalt		
IQ Innovationspreis Mitteldeutschland	für neuartige, marktfähige Produkte, Verfahren und Dienstleistungen	iq-mitteldeutschland.de
Schleswig-Holstein		
Überflieger Start-up Wettbewerb SH	für Start-ups (bis zu drei Jahre alt)	startupsh.de
Thüringen		
ThEx AWARD	Auszeichnung in verschiedenen Kategorien	www.thex-award.de

Fachbegriffe kurz und bündig

- **Anlagevermögen**

Sämtliche langfristig im Unternehmen gebundenen Vermögenswerte, die nicht zur Veräußerung bestimmt sind, sondern dauerhaft zur Leistungserstellung im Unternehmen genutzt werden (z. B. betriebliche Gebäude, Grundstücke, Maschinen).

- **Bankübliche Besicherung**

Hierzu zählen z. B. Grundschulden, Sicherungsübereignung von Maschinen, Bürgschaften (einschließlich Bürgschaften von Bürgschaftsbanken oder Kreditgarantiegemeinschaften). Form und Umfang der banküblichen Sicherheiten werden im Rahmen der Kreditverhandlungen zwischen der/dem Kreditnehmer/-in und ihrer/seiner Hausbank vereinbart.

- **Bereitstellungsprovision**

Die Bank berechnet für einen eingeräumten, aber nicht in Anspruch genommenen Kredit zusätzliche Kosten.

- **Bereitstellungszinsen**

Werden für nicht abgerufene, d. h. vom Darlehensnehmer trotz Kreditzusage nicht in Anspruch genommene, Darlehensbeträge fällig.

- **Betriebsergebnis**

Ergebnis des betrieblichen Leistungsprozesses (Gewinn oder Verlust). Das Betriebsergebnis wird durch die Gegenüberstellung von Kosten und Betriebserträgen (aus der rein betrieblichen Tätigkeit hervorgehende Erträge) ermittelt.

- **Betriebsmittel**

Materielle Güter, die, neben anderen Faktoren wie menschliche Arbeitsleistung und Werkstoffen, zur Produktion erforderlich sind, aber nicht Bestandteile des Endprodukts werden. Beispiele: Gebäude, Maschinen, Werkzeug, aber auch Rechte (Patente).

- **Bonität**

Kreditwürdigkeit, gesicherter Ruf eines Schuldners, in der Zukunft seinen Zahlungsverpflichtungen in vollem Umfang nachkommen zu können. Auskünfte über die Bonität eines Geschäftspartners erteilen Banken und Auskunftsteien.

- **Bürgschaft**

Vertrag, durch den sich ein Bürge gegenüber einem Gläubiger eines Hauptschuldners verpflichtet, für die Erfüllung der Verbindlichkeit des Hauptschuldners einzustehen. Eine Bürgschaft bedarf stets der Schriftform.

- **Businessplan**

Strukturierte und detaillierte Beschreibung einer Geschäftsidee. Der Businessplan beinhaltet neben dem Unternehmenskonzept, der Beschreibung der persönlichen Qualifikationen, den Unternehmensdaten, der Markt- und Konkurrenzanalyse, der Marketingstrategie und der Schilderung der Zukunftsaussichten eine Plan-Bilanz, eine Plan-Gewinn-und-Verlust-Rechnung, einen Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan sowie eine Liquiditätsvorschau.

- **Coaching**

Begleitung über einen bestimmten Zeitraum durch einen Coach. Ziel ist es, über einen regelmäßigen Austausch zu bestimmten unternehmerischen und persönlichen Fragen Lösungen und Kompetenzen zu entwickeln.

- **Crowdfinanzierung**

Über spezialisierte Online-Plattformen stellen zahlreiche Einzelpersonen Kapital für ein Projekt oder Start-up bereit, bis der Finanzierungsbedarf gedeckt ist. Dazu zählen zum einen Crowdfunding für soziale, kulturelle oder kreative Vorhaben und zum anderen Crowdinvesting, bei dem jungen Unternehmen Kapital gegen eine Gewinnbeteiligung zur Verfügung gestellt wird.

- **Effektivzins**

Zinsgröße, ausgedrückt in Prozent, die die mit einem Kapitaleinsatz erzielte Rentabilität bzw. die mit einer Kapitalaufnahme verbundenen Kosten wiedergibt. Die bei einer Kreditaufnahme zusätzlich zum Nominalzins zu entrichtenden Gebühren, Spesen usw. werden in Prozentwerte umgerechnet und zum Nominalzins addiert. Der Effektivzins eignet sich daher besser zum Vergleich verschiedener Kreditangebote als der Nominalzins.

- **Eigenkapital**

Kapital, das einem Unternehmen dauerhaft zur Verfügung steht. Dazu zählen neben Bargeld auch eingebrachte Sachwerte sowie eigene Leistungen, etwa Umbauten in Betriebsräumen. Für öffentliche Fördermittel sind meist rund 15 Prozent des Finanzierungsbedarfs als Eigenkapital nachzuweisen – in bar oder als Sachwert.

- **Einkommensteuer**

Sie besteuert das Einkommen natürlicher Personen nach ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit.

- **Finanzierungsplan**

Hier wird das für die jeweilige Investition notwendige Kapital nach den verschiedenen Geldquellen aufgelistet. In der Summe muss sich im Finanzierungsplan der gleiche Betrag ergeben wie im Investitionsplan.

- **Fremdkapital**

Hierzu zählen Bankkredite, öffentliche Finanzierungsmittel, Privatdarlehen und Lieferantenkredite.

- **Gewerbesteuer**

Besteuert den Ertrag von Gewerbebetrieben. Heheberechtigt ist die Gemeinde, auf deren Gebiet sich der Gewerbebetrieb befindet.

- **GuV-Rechnung**

Periodische Erfolgsrechnung, die Aufwendungen und Erträge einer Abrechnungsperiode zur Ermittlung des Unternehmenserfolges gegenüberstellt.

Die GuV ist Teil des Jahresabschlusses. Die Gewinn- und -Verlust-Rechnung weist nicht nur die Höhe, sondern auch die Quellen des Unternehmenserfolges aus und erklärt dadurch dessen Zustandekommen.

- **Haftungsfreistellung**

Bei der Haftungsfreistellung übernimmt die KfW einen Teil des Kreditrisikos. Dies erleichtert Hausbanken die Kreditvergabe an Unternehmen, auch bei geringen Sicherheiten. Aber: Kreditnehmerinnen und -nehmer haften weiterhin zu 100 Prozent gegenüber ihrer Hausbank für die Rückzahlung des Kredits.

- **Handelsregister**

Das Handelsregister beim Amtsgericht informiert die Öffentlichkeit über die Verhältnisse der eingetragenen Gewerbebetriebe. Es gibt z. B. Auskunft darüber, wer ein Unternehmen vertreten darf oder wer für Verbindlichkeiten haftet.

- **Hausbank**

Nur wer eine Bank oder Sparkasse von seinem Vorhaben überzeugt, bekommt Geld. Bei der ERP-Förderung reicht sie bspw. den Antrag weiter an die KfW, übergibt die Fördermittel an den Antragsteller und trägt in der Regel das Ausfallrisiko. Die Wahl seiner Hausbank ist dem Antragsteller frei überlassen.

- **Immaterielle Wirtschaftsgüter**

Nicht stoffliche Werte eines Unternehmens, z. B. Standort, Kundenkreis, „guter Name“, Leitung, Mitarbeiterstamm usw. (= Firmenwert) sowie Erfindungen, Rechte (z. B.: Patente, Lizenzen, Warenzeichen, Gebrauchsmuster, Bezugs- oder Lieferungsrechte, Urheberrechte u. Ä.). Was davon mit welchem Wert in der Bilanz eines Unternehmens erscheint, ist im Handelsgesetzbuch und in der Steuergesetzgebung geregelt.

- **Investitionskosten**

Sie sind in der Regel die Bemessungsgrundlage für Fördermittel. Zu den förderfähigen Investitionen gehören u. a. Gebäude, Maschinen, Kosten für Waren- bzw. Materiallager, Markterschließung und -einführung, Produktentwicklung, Schulungen oder zeitlich befristete Managementunterstützung.

- **Kapitalbedarfsplan**

Er ermittelt, wie viel Geld für die Unternehmensgründung benötigt wird, z. B. für Investitionen, Materialien, Waren, Beratung, Zinsen, Gebühren sowie private Lebenshaltung und Risikoversorge. Fehlt Eigenkapital, wird die Differenz durch Fremdkapital gedeckt.

- **Kapitaldienst**

Setzt sich aus Zins- und Tilgungszahlungen zusammen.

- **Kontokorrentkredit**

Überziehungskredit für ein Geschäftskonto, über das alle laufenden Zahlungen abgewickelt werden. Er entspricht dem Dispositionskredit beim Privatkonto. Der Kontokorrentkredit dient als kurzfristiges Finanzierungsmittel und ist in der Regel der teuerste Kredit.

- **Kreditnebenkosten**

Neben Zins- und Tilgungszahlungen (Zins, Tilgung) fallen bei einer Kreditaufnahme weitere Kosten an. Zu diesen Nebenkosten gehören v. a. Bearbeitungsgebühren, Schätzgebühren (v. a. wenn Gebäude erworben werden) und Kosten der Kontoführung sowie evtl. Kosten einer Restschuldversicherung. Auch diese Kosten müssen erfragt und in der Finanzplanung berücksichtigt werden.

- **Lieferantenkredit**

Entsteht dadurch, dass eine Ware oder eine Dienstleistung nicht sofort, sondern erst später bezahlt werden kann (in der Regel bekommt ein Kunde ein „Zahlungsziel“ von z. B. 10 Tagen eingeräumt).

- **Liquidität**

Fähigkeit eines Unternehmens, seine laufenden Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen.

- **Liquiditätsrechnung**

Die voraussichtlichen Einnahmen des Unternehmens werden den voraussichtlichen Ausgaben gegenübergestellt. Aus der Differenz ergibt sich der monatliche Überschuss oder der Fehlbetrag, der dann auch auf Ihren zukünftigen Kapitalbedarf rückschließen lässt.

- **Markterschließungskosten**

Darunter fallen Kosten für Beratung und Erstellen eines Werbekonzepts, Maßnahmen zur Anknüpfung von Geschäftskontakten, Eröffnungswerbung, Marktuntersuchungen, Schulungskosten für Außendienstler und die Teilnahme bzw. der Besuch von Fachmessen.

- **Nominalzins**

Der Zins, der jährlich für ein Darlehen zu zahlen ist. Im Unterschied zum Effektivzins berücksichtigt der Nominalzins weder die Verrechnungsmethode der Bank noch die Kreditnebenkosten.

- **Rentabilität**

Kenngröße zur Messung der Wirtschaftlichkeit einer Investition oder des in einem Unternehmen investierten Kapitals. Die Rentabilität ist die wichtigste Größe für die Beurteilung der Leistungsfähigkeit eines Unternehmens und die Entscheidung eines Kreditinstitutes über eine Kreditvergabe.

- **Tilgung**

Regelmäßige Abzahlung einer langfristigen Schuld in Form von Teilbeträgen. Höhe und Fälligkeitstermine der Tilgungsraten sind bei der Finanzplanung (Finanzplan) durch Aufstellung eines Tilgungsplans zu berücksichtigen.

- **Tragfähigkeitsprüfung**

Eine Tragfähigkeitsprüfung stellt fest, ob eine Existenzgründung sorgfältig geplant ist und wahrscheinlich erfolgreich (tragfähig) sein wird. Sie wird von einer so genannten „fachkundigen Stelle“ vorgenommen: Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer, berufsständische Kammer, Fachverband oder Kreditinstitut. Eine Tragfähigkeitsprüfung ist Pflicht für Gründerinnen und Gründer, die sich mit Hilfe des Gründungszuschusses selbständig machen wollen.

- **Umsatzsteuer/Mehrwertsteuer**

Sie wird auf Rechnungen aufgeschlagen und an das Finanzamt abgeführt. Unternehmen können die von ihnen gezahlte Umsatzsteuer für betriebliche Ausgaben (Vorsteuer) davon abziehen.

- **Umsatz- und Ertragsvorschau**

Diese stellt die zu erwartenden Umsätze und Kosten des Unternehmens einander gegenüber. Aus den sich ergebenden Erträgen muss die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Vorhabens erkennbar sein. Die Vorschau sollte einen Zeitraum von etwa 3 Jahren umfassen.

- **Unternehmerlohn**

Vergütung einer Unternehmensinhaberin bzw. eines Unternehmensinhabers zur Deckung der privaten Lebenshaltungskosten. Der Unternehmerlohn muss unabhängig von der finanziellen Belastung einer Existenzgründung sichergestellt sein (kalkulatorischer Unternehmerlohn).

