



Niedersächsisches Ministerium
für Soziales, Frauen, Familie
und Gesundheit

Niedersächsisches Ministerium
für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr

Frauen gründen Unternehmen

Ratgeber für die
berufliche Selbstständigkeit



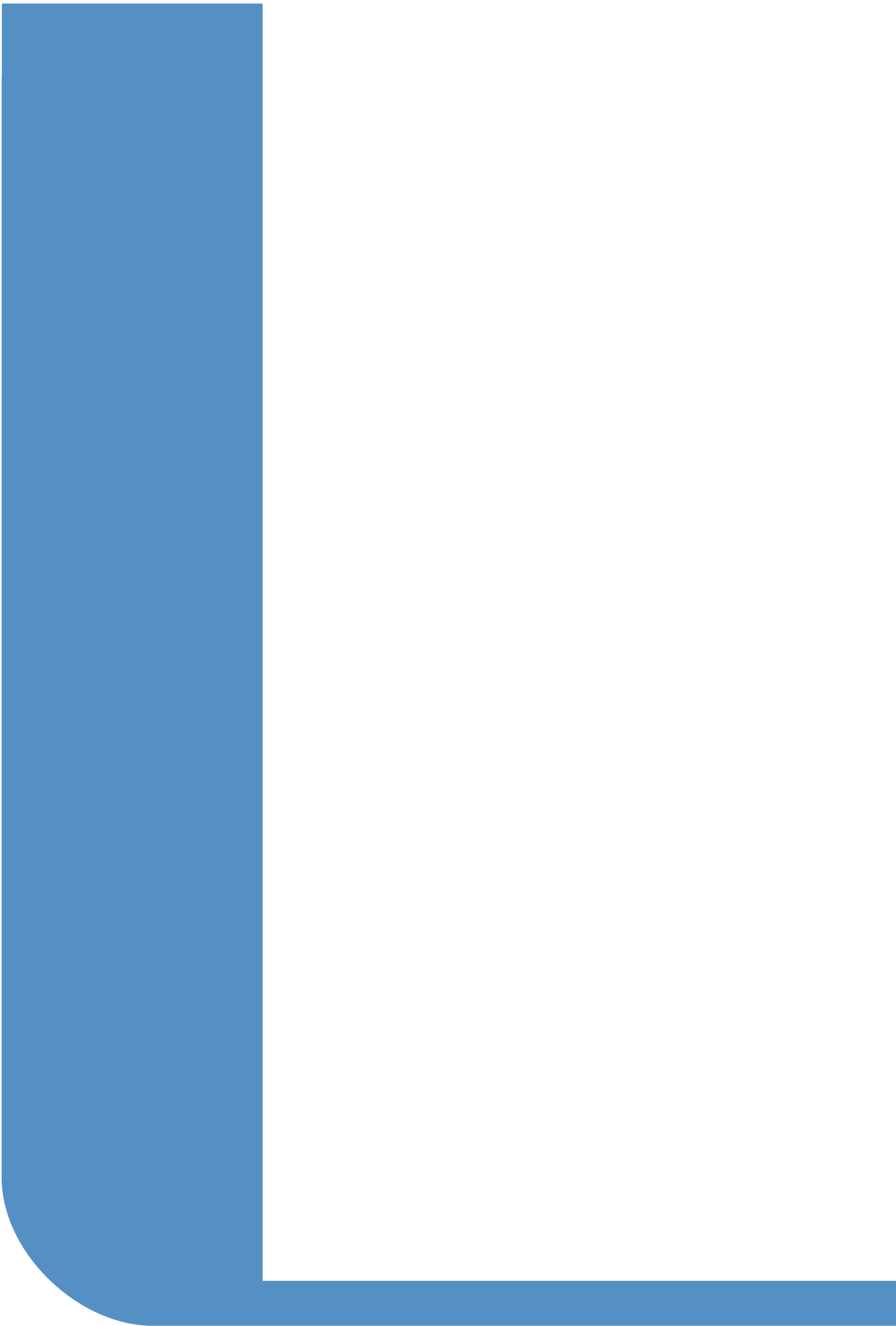
Niedersachsen

Niedersächsisches Ministerium
für Soziales, Frauen, Familie
und Gesundheit

Niedersächsisches Ministerium
für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr

Frauen gründen Unternehmen

Ratgeber für die
berufliche Selbstständigkeit



Vorwort

Existenzgründungen sind von großem Einfluss auf Wirtschaftswachstum und Beschäftigung. Mehr Existenzgründungen bedeuten mehr Investitionen und mehr Arbeitsplätze. Dabei geraten Existenzgründungen durch Frauen zwar zunehmend ins Blickfeld, ihr Potenzial wird aber bei weitem nicht ausgeschöpft. Während sich rund zwölf Prozent aller erwerbstätigen Männer selbstständig machen, liegt die Quote bei Frauen nur halb so hoch. Insgesamt wird nur gut jedes vierte Unternehmen von einer Frau gegründet.

Eine besondere Unterstützung von Gründerinnen ist sinnvoll und notwendig. Traditionelle Rollenbilder, aber auch die Wahl des Ausbildungsgangs behindern häufig den Einstieg in die Selbstständigkeit.

Eine Reihe von wissenschaftlichen Untersuchungen und Praxiserfahrungen belegen, dass Frauen bei der Gründung anders vorgehen als Männer. Sie gründen kleinere Unternehmen und gehen weniger hohe Risiken ein. Gründungen erfolgen häufig in Bereichen der personenorientierten Dienstleistungen, der unternehmensorientierten Dienstleistungen, im Handel und im Gastgewerbe.

Unter Berücksichtigung der Besonderheiten von Existenzgründungen durch Frauen erscheinen spezielle Informationsangebote und eine stärkere Vernetzung von Gründerinnen und Unternehmerinnen bzw. ihrer Netzwerke und Verbände erforderlich.

Erfolgreiche und tragfähige Existenzgründungen brauchen eine gute Vorbereitung und Unterstützung. Sie erfordern u. a. neben der Sicherheit über die Tragfähigkeit der Geschäftsidee eine Strategie für Finanzierung, Kalkulation und Marketing. Dabei müssen die Rahmenbedingungen, die Motivation und die persönlichen Perspektiven stimmen.

Diese Broschüre unterscheidet sich von allgemeinen Ratgebern für Existenzgründungen dadurch, dass sie konkret auf die Bedürfnisse von Frauen ausgerichtet ist und auch mögliche typische Rahmenbedingungen wie die Schaffung eines positiven familiären Umfeldes einbezieht.

Die niedersächsische Landesregierung hat es sich zum Ziel gesetzt, Frauen auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit zu unterstützen. Dieser Ratgeber soll dazu beitragen, Ihre Unternehmensgründung auf eine solide Basis zu stellen und Ihre Existenz nachhaltig zu sichern.

Niedersachsen braucht mutige Existenzgründerinnen!

Wir wünschen Ihnen für Ihre Pläne Durchsetzungsvermögen, Ausdauer und viel Erfolg!



Dr. Ursula von der Leyen
Niedersächsische Ministerin
für Soziales, Frauen, Familie und Gesundheit



Walter Hirche
Niedersächsischer Minister
für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr



Inhalt

Einleitung: Wohin soll die Reise gehen? 8

Typische Lebenssituationen und Motive von Existenzgründerinnen	9
- Fünf Erfolgsfaktoren für die berufliche Selbstständigkeit	9
Gründungsmodelle	10
- Die Existenzgründung als Neugründung	10
- Die Übernahme eines bestehenden Betriebes	11
- Der Aufbau eines Franchise-Unternehmens	12
- Kooperative Zusammenschlüsse von Existenzgründerinnen	13
- Die Ansiedlung in einem Unternehmerinnenzentrum in Niedersachsen	13

Erfolgsfaktor 1: Eine überzeugende Unternehmensidee und Marketingstrategie 14

1.1. Konkretisieren Sie Ihr Angebot:	15
- Einzelhandel	16
- Freiberufliche und gewerbliche Dienstleistungen	16
- Handwerksbetriebe	17
- Gastronomie und Beherbergungsbetriebe	19
1.2. Ermitteln Sie Ihre Zielgruppe und erforschen Sie den Bedarf	20
1.3. Die Standortwahl	20
1.4. Konkurrenz analysieren, Wettbewerbsvorteile definieren	22
1.5. Werbung planen	23

Erfolgsfaktor 2: Umfassendes fachliches und unternehmerisches Know-how 25

2.1. Fachliche Qualifikation überprüfen und Weiterbildung nutzen	26
2.2. Branchenkenntnisse vertiefen und Kontakte knüpfen	27
2.3. Kaufmännische Kenntnisse erwerben und anwenden	28
2.4. Geschäftliche Verhandlungen erfolgreich führen	29
2.5. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter motivieren und führen	30
2.6. Unternehmerisch denken und Fachleute befragen	31

Erfolgsfaktor 3: Ein positives soziales Umfeld 34

3.1. Emotionale und tatkräftige Unterstützung sicherstellen	35
3.2. Für regelmäßige und flexible Kinderbetreuung sorgen	35
3.3. Netzwerke mit anderen Selbstständigen	39

Erfolgsfaktor 4: Ein schlüssiges Finanzierungskonzept 40

- 4.1. Finanzierungsbedarf ermitteln 41
- 4.2. Finanzierungsmittel kombinieren 41
- 4.3. Sicherheiten für Kredite beschaffen 45
- 4.4. Finanzierungshilfen für Existenzgründungen aus Bundesprogrammen 46
- 4.5. Finanzierungshilfen für Existenzgründungen aus Landesprogrammen 50
- 4.6. Betriebliche Kosten planen 51
- 4.7. Realistische Erträge schätzen 51
- 4.8. Finanzierungshilfen der Agentur für Arbeit in der Anlaufphase nutzen 52
- 4.9. Rentabilität prüfen und Konzeption überarbeiten 54

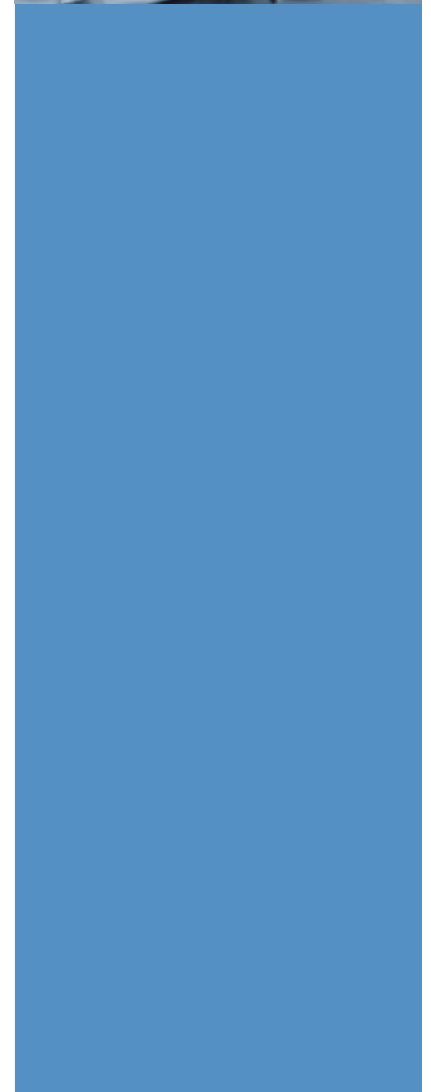
Erfolgsfaktor 5: Eine funktionierende Organisation 57

- 5.1. Gründung anmelden 57
- 5.2. Buchführung einrichten 59
- 5.3. Steuerliche Pflichten beachten 61
- 5.4. Rechtsform wählen 64
- 5.5. Personal einstellen 70
- 5.6. Betriebliche und persönliche Risiken absichern 75

Auf die Plätze, fertig, los ...? 80

Anhang 82

- Ausgewählte Literatur für Gründerinnen 82
- Hilfreiche Internetseiten für Unternehmensgründerinnen 82
- Adressen wichtiger Informations- und Anlaufstellen 83
- Weiterbildungsangebote in Niedersachsen 84
- Spezielle Angebote für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen in Niedersachsen 85
- Koordinierungsstellen zur beruflichen und betrieblichen Förderung von Frauen des Landes Niedersachsen 85
- Initiativen für Unternehmerinnen in Niedersachsen 86



Einleitung: Wohin soll die Reise gehen?



Der Schritt in die berufliche Selbstständigkeit ist eine attraktive Perspektive für Frauen. Auch in Niedersachsen zeigt sich dieser Trend: Während vor zehn Jahren nur jedes fünfte Unternehmen von einer Frau geführt wurde, sind heute schon 27,5 Prozent aller Selbstständigen weiblich. Dabei bieten sich verschiedene Möglichkeiten der Existenzgründung, die jeweils mit speziellen Vor- und Nachteilen verbunden sind. Sie können etwas ganz Neues aufbauen, einen bestehenden Betrieb fortführen oder ein bewährtes Konzept von anderen übernehmen. Sie können diesen Weg allein oder mit anderen einschlagen.

Typisch für Frauen ist, dass eine Veränderung in der persönlichen oder familiären Situation oftmals die Absicht einer eigenen Existenzgründung auslöst oder verstärkt. Bei der Konkretisierung ihres Angebotes, der Ausstattung ihres Unternehmens mit Personal und Arbeitsmaterial, der Wahl ihrer Rechtsform und der alltäglichen betrieblichen Praxis werden sie mit einer Vielzahl von Handlungsmöglichkeiten konfrontiert. Wenn Sie sich über Ihre eigene Ausgangssituation und Ihre individuellen Motive im Klaren sind, haben Sie wichtige Entscheidungshilfen schon in der Hand. Ihre Intuition und Ihr Verstand werden Sie wie ein Wegweiser durch die komplexe Materie betriebswirtschaftlicher und juristischer Zusammenhänge führen.

Typische Lebenssituationen und Motive von Existenzgründerinnen

Auf unterschiedliche Weise erscheint vielen Frauen das eigene Unternehmen als Hoffnungsträger:

- Einige Frauen, die vielleicht in jungen Jahren einen „Vernunftberuf“ gewählt haben und sich nun in einer Sackgasse befinden, möchten sich mit der Existenzgründung einen Traum erfüllen. Sie wollen ungenutzte Talente entfalten, ihre Kreativität nutzen und noch einmal ganz neu anfangen.
- Andere Frauen suchen vorrangig einen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit und überlegen sich, nach mehreren erfolglosen Bewerbungen einen Neuanfang in der Selbstständigkeit zu wagen.
- Frauen, die viele Jahre ihren Schwerpunkt auf die Kindererziehung und den Haushalt gelegt haben, planen den beruflichen Wiedereinstieg mit einer Existenzgründung. Und die Vorstellung, sich Zeiten in der Familie und am eigenen Arbeitsplatz frei einteilen zu können, macht für sie die Selbstständigkeit besonders attraktiv.
- Auch eine Scheidung kann Anlass sein, darüber nachzudenken, ob und wie sich die beruflichen Fähigkeiten vermarkten lassen. Der Wunsch nach Unabhängigkeit und die Notwendigkeit den eigenen Lebensunterhalt zu erwirtschaften, könnte mit dem eigenen Unternehmen realisiert werden.
- Auch viele ausländische Mitbürgerinnen sind auf der Suche nach einem Einstieg in befriedigende Erwerbsarbeit. Sie verfolgen zumeist eine Geschäftsidee, die auf ihren speziellen Kenntnissen eines Kulturkreises oder den Konsumbedürfnissen einer bestimmten Zielgruppe ihrer eigenen Nationalität basiert.
- Bei Absolventinnen von Hochschulen oder Forschungsprojekten bietet sich eine Existenzgründung an, um entwickelte Verfahren oder Produkte auf den Markt zu bringen und sich damit selbst einen Arbeitsplatz zu schaffen.
- Viele berufstätige Frauen, die sich am Arbeitsplatz kontinuierlich weiterentwickelt haben und doch keinen höheren Status und finanziellen Erfolg verbuchen können, wollen dies mit der Existenzgründung erreichen.

Natürlich unterscheiden sich die Motive von Existenzgründerinnen ebenso wie die berufliche und persönliche Ausgangslage der Frauen. Doch für alle gilt gleichermaßen – selbst wenn sie die Selbstständigkeit nur als Teilzeitjob vornehmen möchten: Die Motive müssen stark genug sein, um die mühevollen Vorbereitungen zur Existenzgründung zu leisten und die zahlreichen Schwierigkeiten der Aufbauzeit zu meistern. Kommen Sie Ihren Wünschen auf die Spur und testen Sie deren Tragfähigkeit. Die Lektüre dieser Broschüre kann Ihnen dabei helfen.

Überlegen Sie selbst: Welches Motiv steht bei Ihnen im Vordergrund? Nehmen Sie Ihre Visionen ernst, denn sie mobilisieren gerade die inneren Kräfte, die für die Umsetzung von beruflichen Zielen so wichtig sind. Schauen Sie also nicht zuerst darauf, ob

Ihr Mann, Ihre Freundin, Ihre Eltern Ihre neuen Pläne belächeln oder als unvernünftig abtun würden. Auch wenn Sie sich in den letzten Jahren angewöhnt haben, zuerst für die Bedürfnisse von anderen zu sorgen, sollten Sie jetzt umdenken: Es geht um Ihre eigene Zukunft! Suchen Sie lieber Menschen auf, die Sie darin unterstützen, Ihren Traum von einem anderen Berufsleben in allen Details auszumalen.

Horchen Sie dennoch auf Ihre innere Stimme, ob Sie am liebsten nicht doch einen ganz „normalen Arbeitsplatz“ hätten. Zu den beruflichen Anforderungen kommen in der Selbstständigkeit noch weitere hinzu. Sie laufen Gefahr, sich mit der Vielzahl der betrieblichen Entscheidungen, der erhöhten Arbeitsbelastung und dem Risiko einer Verschuldung permanent zu überfordern, wenn Sie nur aus Mangel an Alternativen eine Existenzgründung beginnen.

Wenn Sie alle beruflichen Alternativen genau geprüft haben, kommen Sie möglicherweise zu dem Ergebnis, dass Ihre Motive tragfähig sind und die Unternehmensgründung eine adäquate Lösung darstellt. Eine Entscheidung gegen die berufliche Selbstständigkeit zu diesem Zeitpunkt sollten Sie keinesfalls als Niederlage betrachten. Denn wenn Sie aufhören, mit einer für Sie derzeit unrealistischen Existenzgründung zu liebäugeln, werden Energien wieder frei, um einen anderen beruflichen Weg kraftvoll einzuschlagen.

Fünf Erfolgsfaktoren für die berufliche Selbstständigkeit

In jedem Fall sollten Sie bei Ihrer Entscheidungsfindung die folgenden fünf Erfolgsfaktoren beachten.

Erfolgsfaktor 1: Eine überzeugende Unternehmensidee und Marketingstrategie

Im Zentrum der Gründungsabsicht steht in der Regel eine mehr oder weniger klare Vorstellung von der zukünftigen beruflichen Tätigkeit. Diese Geschäftsidee muss sich bewähren. Denn erst wenn Sie alle Aspekte des ersten Erfolgsfaktors berücksichtigen und eine Marketingstrategie entwickeln, wird sich herausstellen, ob Sie mit Ihrer Idee nicht nur sich, sondern auch andere überzeugen können.

Erfolgsfaktor 2: Umfassendes fachliches und unternehmerisches Know-how

Hier ist eine persönliche Bestandsaufnahme gefragt. Meist erfolgt die Wahl des Geschäftsgegenstandes aufgrund von zuvor erworbenen Fachkenntnissen. Doch reichen diese aus, um sich auf dem Markt zu behaupten? Nur die wenigsten Berufsausbildungen beinhalten eine gründliche Vorbereitung auf die Selbstständigkeit. In diesem Kapitel erfahren Sie, welche unternehmerischen Qualifikationen wichtig sind und wie Sie vorab Lücken schließen können.

Gründungsmodelle

Erfolgsfaktor 3: Ein positives persönliches und soziales Umfeld

In welchem Umfang sich Ihr Privatleben bei einer Existenzgründung verändern wird, hängt vermutlich davon ab, ob Sie schon vorher erwerbstätig waren oder nicht. Sowohl emotionale als auch pragmatische Auswirkungen auf Partnerschaft, Kinder und Haushalt sollten frühzeitig bedacht und gelöst werden. Denn nur so werden Sie – gestärkt durch ein Netzwerk von Gleichgesinnten – für die zukünftigen Belastungen gewappnet sein.

Erfolgsfaktor 4: Ein schlüssiges Finanzierungskonzept

Vielleicht verfügen Sie zum Zeitpunkt der Lektüre schon über erste Anhaltspunkte zur Kalkulation? Mit Hilfe der Anleitung in diesem Kapitel können Sie Ihre Schätzungen konkretisieren und Ihre Geschäftsidee weiterentwickeln. Denn schließlich wollen ja nicht nur Sie wissen, ob sich Ihre Unternehmensidee rechnet. Auch Banken und andere Geldgeber wollen anhand von Zahlen einschätzen können, wie es um diesen Erfolgsfaktor bestellt ist.

Erfolgsfaktor 5: Eine funktionierende Organisation

Viele Frauen haben schon in Familie und Beruf Organisations-talent bewiesen, auf das sie bei einer Existenzgründung zurückgreifen können. Nun gilt es eine Vielzahl von rechtlichen und steuerlichen Fragen zu klären und eine Reihe von Maßnahmen für einen geordneten Geschäftsbetrieb vorzubereiten. Je effizienter und risikobewusster Sie Ihren zukünftigen Arbeitsplatz organisieren, umso weniger Reibungsverluste haben Sie in der Praxis zu befürchten.

Das Kapitel „Auf die Plätze, fertig, los ...“ bietet Ihnen einen Überblick mit den Schritten, die zur Vorbereitung einer Existenzgründung erforderlich sind. Literaturtipps und Informationsquellen werden aufgeführt, um Sie bei der weiteren Ausarbeitung Ihrer Gründungsidee zu unterstützen. Wenn in dieser Broschüre einzelne Institutionen (ohne weitere Angaben zu Möglichkeiten der Kontaktaufnahme) im Text erwähnt werden, finden Sie die Adresse im Anhang der Broschüre.

Für den Start in die berufliche Selbstständigkeit gibt es verschiedene Varianten. Bevor Sie sich für einen dieser Wege entscheiden, sollten Sie sich einige grundsätzliche Gedanken machen sowie Vor- und Nachteile sorgfältig abwägen.

Die Existenzgründung als Neugründung

Für viele Gründerinnen spielt das Motiv „etwas Eigenes aufbauen“ eine zentrale Rolle. Der Ärger darüber, ständig nach der Pfeife von anderen tanzen zu müssen, verwandelt sich schrittweise in die Bereitschaft, auf eigene Verantwortung tätig zu werden.

Mit einer Existenzgründung haben Sie die optimale Möglichkeit, Ihre eigenen beruflichen Ideen zu verwirklichen. Dies gilt in erster Linie für die Art Ihrer Tätigkeit, die Auswahl von Personal, die Ausstattung Ihres Arbeitsplatzes und die Gestaltung der Arbeitsbedingungen. Selbstverwirklichung und Selbstbestimmung werden jedoch durch die Anforderungen des Marktes und Ihre persönlichen Ressourcen (Zeit, Kapital) begrenzt. Neue Abhängigkeiten von Kundschaft, Lieferanten und Banken prägen die berufliche Selbstständigkeit.

Einigen Frauen bietet sich die Gelegenheit, nebenberuflich zu starten. Der wesentliche Vorteil liegt darin, dass Sie dabei überprüfen können, ob sich Ihre eigenen Ideen in der Praxis bewähren. Aus den ersten „Kinderkrankheiten“ Ihres Unternehmens können Sie lernen, Ihr Konzept zu verbessern und das Risiko des Scheiterns zu begrenzen. Ein Nachteil besteht darin, dass einige der Finanzierungsmöglichkeiten voraussetzen, dass Sie sich eine so genannte wirtschaftlich tragfähige Vollexistenz aufbauen und bei Antragstellung noch nicht mit der Existenzgründung begonnen haben. Auch bleibt die Frage, wie Sie mit der zeitlichen Belastung von zwei Jobs – in einem fremden und in dem eigenen Unternehmen – umgehen, ohne dass die Zufriedenheit Ihrer Kundschaft ausbleibt oder das Wachstum Ihrer Unternehmung gebremst wird.

Viele Frauen bevorzugen einen schrittweisen und risikoarmen Einstieg in die berufliche Selbstständigkeit. Wenn Sie zum Beispiel als Art-Direktorin nach der Kündigung Ihre bisherige Arbeitgeberin oder Ihren bisherigen Arbeitgeber als ersten Großkunden gewinnen können, ist vielleicht der Lebensunterhalt in dem ersten Jahr schon gesichert. Um tatsächlich den Status als Unternehmerin zu besitzen, müssen Sie die seit 1. Januar 1999 geltenden Bestimmungen zur so genannten Scheinselbstständigkeit beziehungsweise zur arbeitnehmerähnlichen Selbstständigkeit beachten.

In den letzten Jahren haben Unternehmen zur Einsparung von Sozialabgaben einzelne Arbeitsbereiche, die sonst von Angestellten ausgeführt wurden, an freie Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen delegiert. Das Gesetz zur Förderung der Selbstständigkeit enthält die Vorgaben für den Status der Selbstständigkeit und dient dem Schutz der Beschäftigten vor Versorgungslücken in der Altersvorsorge.

Treffen die folgenden Kriterien auf Sie zu, gelten Sie als arbeitnehmerähnliche Selbstständige:

- Sie beschäftigen normalerweise keine versicherungspflichtigen Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen, die mehr als 400 EUR monatlich verdienen,
- Sie sind regelmäßig und im Wesentlichen nur für eine Auftraggeberin oder einen Auftraggeber tätig (ca. 84 Prozent der Umsätze).

Die Folge ist: Die Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung müssen von Ihnen und Ihrer Auftraggeberin/Ihrem Auftraggeber je zur Hälfte gezahlt werden.

Wenn drei der fünf folgenden Kriterien auf Sie zutreffen, gelten Sie als scheinselfbstständig:

- Sie beschäftigen normalerweise keine versicherungspflichtigen Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen, die mehr als 400 EUR monatlich verdienen,
- Sie sind regelmäßig und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber oder eine Auftraggeberin tätig (ca. 84 Prozent der Umsätze),
- Ihr Auftraggeber/Ihre Auftraggeberin lässt die Arbeiten normalerweise durch eigene Beschäftigte ausführen,
- Ihre Tätigkeit ist die gleiche, die Sie vorher für den Auftraggeber oder für die Auftraggeberin als Beschäftigte ausgeübt haben,
- Typische Merkmale unternehmerischen Handelns sind bei Ihnen nicht erkennbar (z. B. Werbung um neue Kunden).

Die Folge ist, dass Sie und Ihr Auftraggeber/Ihre Auftraggeberin die Beiträge zur gesetzlichen Renten-, Kranken-, Pflege- und Arbeitslosenversicherung je zur Hälfte zahlen müssen.

Damit Existenzgründerinnen und -gründer in der Gründungsphase nicht zu sehr belastet werden, gibt es Sonderbestimmungen zur Beitragsberechnung, bis hin zur Befreiung von der Rentenversicherungspflicht in den ersten drei Jahren nach Gründung (siehe Kapitel 5.6.). Informationen bekommen Sie bei der Bundesversicherungsanstalt für Angestellte (BfA).

Die Übernahme eines bestehenden Betriebes

Nicht jede Frau mit Gründungsabsichten hat sich einer individuellen Geschäftsidee verschrieben, die sie von Anfang an selbst entwickeln und in die Tat umsetzen will. Viele sehen im Kauf eines Betriebes die attraktivere Möglichkeit, ihre beruflichen Fähigkeiten einzubringen und Unternehmerin zu werden. Mit einem bewährten Produkt, eingearbeitetem Personal und einer treuen Stammkundschaft kann die mühevoll aufgebaute Unternehmung und das Risiko des Scheiterns minimiert werden.

Auch als Witwe oder Erbin werden Frauen mit der Möglichkeit konfrontiert, einen Betrieb zu übernehmen. Doch wenn sie selbst eine andere berufliche Richtung eingeschlagen haben, fehlen ihnen nach dem Tod des Partners oder der Eltern häufig die fachlichen Voraussetzungen zur Weiterführung des Unternehmens.

Auf verschiedenen Wegen können Sie von Unternehmen erfahren, die zum Kauf angeboten werden, z. B. über Annoncen in Fachzeitschriften oder die Internetdatenbank CHANGE/CHANCE, die von dem Zentralverband des Deutschen Handwerks, den Deutschen Industrie- und Handelskammern sowie der Kreditanstalt für Wiederaufbau initiiert wurde (www.change-online.de). Oder Sie fragen einfach mal Ihre Steuerberaterin oder Ihren Steuerberater, ob sie/er von einem Unternehmen weiß, das beispielsweise aus Altersgründen aufgegeben werden soll.

Bei einer Ortsbegehung sollten Sie sich zunächst von dem Zustand des Betriebes und der Belegschaft selbst überzeugen. Besonders aufmerksam sollten Sie wertmindernde Faktoren aufspüren. Das können beispielsweise sein: veraltetes Anlagevermögen, versäumte Instandhaltungsmaßnahmen, Personengebundenheit des Geschäftsbetriebes z. B. in ländlichen Gebieten oder in freien Berufen. Holen Sie genügend Informationen über das Unternehmen ein. Verlangen Sie z. B. auch einen Einblick in die Geschäftspapiere, aktuelle Daten aus der Finanzbuchhaltung und Jahresabschlüsse der letzten drei Jahre. Lassen Sie sich Listen über die Beschäftigten mit Altersangaben, über Kunden und Lieferanten, sowie ggf. erforderliche behördliche Genehmigungen zeigen.

Sie haben dann die Wahl: Entweder steigen Sie als Gesellschafterin ein und erwerben Gesellschaftsanteile an einem Unternehmen oder Sie kaufen die Wirtschaftsgüter aus einem bestehenden Unternehmen heraus. Auch die Rechtsform des zu übernehmenden Betriebes hat erhebliche steuerliche Auswirkungen, die Sie kennen und beeinflussen sollten.

Der Wert eines Unternehmens lässt sich mit verschiedenen Methoden errechnen. Die Wirtschaftsprüferkammer empfiehlt die so genannte Ertragswertmethode: Hier werden die jährlich erzielbaren Erträge mit einem Kapitalisierungszins hochgerechnet. Bei Klein- und Mittelbetrieben werden die durchschnittlichen Erträge aus den letzten drei bis fünf Jahren zugrunde gelegt.

Überprüfen Sie den verlangten Kaufpreis in jedem Fall durch eigene Berechnungen, z. B. die Anwendung von branchenüblichen Multiplikatoren führt meistens zu einer für Sie günstigeren Ermittlung des Zukunftserfolges. Die für Sie optimale rechtliche und steuerliche Lösung müssen Sie jedoch zusammen mit Fachleuten erarbeiten. Hier ist guter Rat nicht zu teuer.

Als Inhaberin sind Sie nach dem Kauf in einer ähnlichen Situation wie Gründerinnen. Deshalb sollten Sie sich ebenfalls mit allen Erfolgsfaktoren in dieser Broschüre ausführlich befassen. Erst mit umfassendem Know-how werden Sie in der Lage sein, den Kauf zu finanzieren, notwendige Investitionen vorzunehmen, Marktstrategien zu realisieren und sich als Chefin zu bewähren. Wenn Sie mit einer Betriebsübernahme in die berufliche Selbstständigkeit starten, wird der Erfolg Ihrer Geschäftstätigkeit von dem alltäglichen Balanceakt abhängen, Bewährtes zu erhalten und Innovationen zu vollziehen.

Der Aufbau eines Franchise-Unternehmens

Wer sich fragt, wie die noch vage Betriebsidee jemals zu einer fundierten Marketingstrategie werden soll, überlegt eventuell, sich mit einem Franchise-Unternehmen selbstständig zu machen. Nach dem Motto: Was andere geschafft haben, wird auch mir gelingen!

Die Inserate in Tagespresse und Wirtschafts-Magazinen versprechen bei geringem Kapitaleinsatz attraktive Umsätze. Sie können wählen zwischen dem Verkauf von Lack- und Latexmode, dem Betrieb eines Verkehrsübungsplatzes für 8- bis 16-jährige, spezialisierten Drogerien, Geschenkartikelläden, der Vermietung von Abendgarderobe, Technologien für die Computer-Reinigung, Nachhilfe-Schulen und vielen anderen Geschäftsideen.

Franchise oder Franchising ist eine besondere Form der Zusammenarbeit zwischen rechtlich selbstständigen Unternehmen, dem Franchise-Geber und dem Franchise-Nehmer (also gegebenenfalls Ihnen). Wenn Sie sich für den Start mit einem Franchise-System interessieren, sollten Sie genau prüfen, was auf Sie zukommt und mit wem Sie sich einlassen.

Für eine einmalige Einstiegsgebühr zwischen 5.000 und 100.000 EUR können Sie von dem Franchise-Geber ein Leistungspaket mit einem Organisations-, einem Beschaffungs- und einem Absatzkonzept erwerben. Verlangen Sie vorab einen Einblick in das so genannte Handbuch, in dem alle wichtigen Informationen der Branche, Vertragsmuster, Tipps und Formularsätze zur Abwicklung des Betriebes zusammengestellt und laufend ergänzt werden sollen. Klären Sie ebenfalls, ob Neulinge mit einer individuellen Standortanalyse unterstützt werden, ob Sie einen Gebietsschutz erhalten, der Ihnen genügend Kundschaft in Ihrem Einzugsgebiet sichert, und in welchem Umfang Sie für zukünftige Aufgaben geschult werden.



Für die laufenden Abgaben, i. d. R. zwischen drei und zehn Prozent vom Netto-Umsatz der Franchise-Betriebe, erwerben Sie einen Anspruch auf kontinuierliche Betreuung. Mit standardisierten Anzeigenvorlagen und Marketing-Aktionen des gesamten Franchise-Systems kann der schnelle Aufbau eines Kundenkreises gefördert werden. Mit vergleichenden Auswertungen können Sie von den Erfahrungen an anderen Standorten profitieren. Achten Sie darauf, welche Leistungen Ihnen vertraglich garantiert werden. Misstrauen ist angebracht, wenn Sie alle wichtigen Fakten und Informationen erst nach Vertragsabschluss erhalten können.

Bedenken Sie, ob Sie als Franchise-Nehmerin geeignet sind, denn die Zentrale des Franchise-Systems wird z. B. den Firmennamen bestimmen, das Sortiment abstecken, werbliche Maßnahmen vorschreiben und in Ihre Finanzen Einblick haben. Kurz: der Verwirklichung eigener Ideen sind Grenzen gesetzt, wenngleich Sie das Unternehmen auf eigene Rechnung und mit allen Verbindlichkeiten einer Selbstständigen aufbauen.

Lassen Sie sich daher alle Zahlen (Einkaufspreise, empfohlene Verkaufspreise, Investitions- und Kostenpläne, Gewinnerwartungen) erläutern. Die vermeintlichen Chancen der Geschäftsidee sollten Sie dann selbst durch eigene Recherchen oder Mithilfe von unabhängigen Experten so überprüfen, als würden Sie ein eigenes Unternehmen aufbauen.

Besuchen Sie in jedem Fall andere Franchise-Nehmerinnen des Systems und befragen Sie diese ausführlich über die Erfahrungen mit dem Geschäftsgegenstand und mit der Zentrale. Aufschlussreich ist auch die Information, wie viele Betriebe der Kette schon wieder aufgegeben haben.

Bevor Sie einen Franchise-Vertrag unterschreiben, sollten Sie sich juristischen Rat bei einer Rechtsanwältin, einem Rechtsanwalt oder dem Deutschen-Franchise-Verband in München holen. Auch die Industrie- und Handelskammern können Sie über die Seriosität und Chancen von Franchise-Systemen informieren.

Kooperative Zusammenschlüsse von Existenzgründerinnen

Je tiefer Frauen mit Gründungsabsichten in den Prozess der Vorbereitung einsteigen, umso häufiger begegnen ihnen Menschen, die gerade Ähnliches vorhaben. Zum Beispiel trifft die Gründerin einer Praxis für Krankengymnastik in einem Buchführungsseminar auf eine Feldenkrais-Lehrerin, die sich ebenfalls selbstständig machen möchte. Beide sind sich gleich sympathisch und die Idee einer Gemeinschaftspraxis lässt beide nicht mehr los. Schließlich können so unterschiedliche Fähigkeiten, Erfahrungen und Kontakte in die Arbeit einfließen, das Startkapital für großzügige Räumlichkeiten ist leichter aufzubringen und das breitere Leistungsangebot könnte mehr Patientinnen und Patienten ansprechen. Die Vorteile einer Verbindung liegen auf der Hand, denn jede kann ja dennoch in eigenem Namen und auf eigene Rechnung wirtschaften!

Aber Achtung: Lassen Sie sich nicht nur von einer Freundin oder einem Freund mitziehen, weil Sie vielleicht selbst noch nicht so mutig sind, allein den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen! Vielleicht gibt es begründete Zweifel an Ihrem Konzept? Arbeiten Sie Ihre eigene Betriebsidee so gründlich aus, als wenn Sie ganz allein starten würden. Studieren Sie die fünf Erfolgsfaktoren genau. Was wollen Sie anbieten? Gibt es ein Marktpotenzial vor Ort? Wie kommen Sie ins Geschäft? Rechnet sich Ihr Vorhaben tatsächlich? Und das Wichtigste: Wollen Sie wirklich selbstständig sein?

Umgekehrt gilt: Ziehen Sie niemanden mit, die oder der sich mit der eigenen beruflichen Perspektive noch unsicher fühlt! Denn: Eine voreilige Verbindung könnte schnell zu geschäftlichen Einbußen aufgrund unklarer Konzepte führen. Und das Risiko von Streitigkeiten aufgrund überhöhter Ansprüche aneinander ist groß.

Überprüfen Sie also sehr genau, ob die mit der Kooperation verbundenen Ziele harmonieren. Möchten Sie beispielsweise Ihren gesamten Lebensunterhalt durch das Projekt bestreiten oder nur einen Zuverdienst erwirtschaften? Haben beide unternehmerischen Konzepte tatsächlich Hand und Fuß, wie kann eine gute Koexistenz aussehen und wie wollen Sie damit umgehen, wenn Sie am Markt im Wettbewerb stehen? Im zweiten Schritt sollten Sie mit der Partnerin klären, welche emotionalen Erwartungen Sie haben und welche Verpflichtungen Sie wirklich eingehen wollen. Im Kapitel 5 erfahren Sie, welche Rechtsformen sich für Geschäftspartnerschaften eignen und welche Möglichkeiten das Gesellschaftsrecht bei der Vertragsgestaltung bietet. Vielleicht stellt sich jedoch heraus, dass z. B. nur eine Person mit allen Verbindlichkeiten die Räumlichkeiten finanzieren will und ein Untermietverhältnis die adäquatere Lösung für alle Beteiligten ist. Ehrlichkeit sich selbst und anderen gegenüber wird sich in jedem Fall auszahlen!

Die Ansiedlung in einem Unternehmerinnenzentrum in Niedersachsen

Wenn sich Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen in einem Gewerbezentrum bzw. Unternehmerinnenzentrum ansiedeln, wird ein attraktives Angebot an Waren und Dienstleistungen an einem Standort gebündelt. Dies ist aus Sicht der Kundschaft allemal ein Vorteil.

Doch auch die Betriebe selbst profitieren von einem Gewerbezentrum. Die Nachbarschaft ermöglicht einen gegenseitigen Informations- und Erfahrungsaustausch. Es können bestimmte Ressourcen wie Kommunikationstechnologien oder Konferenzräume gemeinsam genutzt werden. Die Flächen werden teilweise zu einem recht günstigen Mietzins vermietet. Auf Wunsch werden an manchen Standorten Büro- und Beratungsdienstleistungen geboten, die den Markteintritt und den Geschäftserfolg der zumeist noch jungen Unternehmen in den Gewerbezentren fördern können. Viele niedersächsische Gewerbezentren legen einen besonderen Schwerpunkt auf die Ansiedlung von Betrieben, deren Geschäftsgegenstand technologieorientiert und innovativ ist. Erkundigen Sie sich vor Ort bei den Gewerbezentren z. B. in Braunschweig, Buxtehude, Hannover, Dannenberg, Hildesheim, Lüneburg, Norden, Nordhorn, Osnabrück, Syke oder Unterlüß, ob Sie hier das passende Umfeld für Ihre Unternehmung finden. Die Adressen dieser Gewerbezentren bzw. Unternehmerinnenzentren erhalten Sie bei der Handelskammer oder der Abteilung für Wirtschaftsförderung der Stadt oder des Landkreises.

Vielleicht bevorzugen Sie auch die gute Gesellschaft von Frauenunternehmen? Ein Zusammenschluss unternehmerischer Aktivitäten von Frauen an einem Standort kann Ihnen als Gründerin zusätzliche Pluspunkte bieten, wie das gemeinsame Auftreten bei Behörden und Banken, die gemeinsame Nutzung von Förderprogrammen und bessere Absatzchancen durch koordinierte werbliche Maßnahmen des Unternehmerinnenzentrums. Frauen werden beim Aufbau einer gemeinsamen Infrastruktur auch an das Angebot einer Kinderbetreuung und eines Mittagstischs denken, so dass der Balanceakt zwischen dem Unternehmen und der Familie leichter gelingen kann.

Bei Interesse können Sie Kontakt zu den bestehenden bzw. in Gründung befindlichen Unternehmerinnenzentren aufnehmen; Sie finden die Adressen im Anhang.

Erfolgsfaktor 1: Eine überzeugende Unternehmensidee und Marketingstrategie



Kennen Sie das? Zeitschriften berichten über Frauen, die sich mit einer pfiffigen Idee selbstständig gemacht haben. Gern wird uns die erfolgreiche Unternehmerin präsentiert, die sich ihre eigene Existenz spielend leicht mit einem „Trend“, der so genannten Marktlücke, aufgebaut hat. Und – so ist das eben mit den Traumjobs – sie verdient wie nebenbei auch mächtig viel Geld. Ein Vertrieb von Möbeln aus Pappe, ein Fitnesszentrum für Frauen, ein Second-Hand-Shop für Designermode oder auch ein telefonischer Erinnerungsdienst, all dies gehört zu der inzwischen breit gefächerten Palette von Beispielen.

Träumen Sie einen Moment und lassen Sie sich durch diese Geschichten und Bilderbuch-Karrieren anregen! Aber vergessen Sie eines nicht: Zeitschriften sind Zeitschriften und in der wirklichen Welt werden Sie auf Ihre fachliche Qualifikation angewiesen sein, die mit das wichtigste Kapital für Ihre Existenzgründung sein wird. Und trösten Sie sich, wenn Sie selbst nicht mit einer echten Trendidee aufwarten können. Denn so mancher auf einem Trend aufgebaute Betrieb ist genauso schnell wieder verschwunden und übrig bleibt dann bestenfalls das Erinnerungsfoto aus schöneren Tagen.

Bleiben wir also im Reich der Wirklichkeiten: 2001 hat das Niedersächsische Landesamt für Statistik 84.500 selbstständige Frauen in Niedersachsen gezählt. Die Statistik zeigt, dass Frauen bestimmte Wirtschaftsbereiche bevorzugen: 36 Prozent sind Inhaberinnen eines Handels- oder Gastronomiebetriebes und 50 Prozent bieten eine Dienstleistung für Unternehmen oder eine private Dienstleistung an. Hier konzentrieren sich Frauen auf die Gesundheitsberufe, therapeutische Praxen, Ernährungsberatung etc. sowie auf Dienstleistungen für Unternehmen, wie z. B. PR-Agentur, Web-Design. Der Anteil der Unternehmerinnen im produzierenden Gewerbe ist mit neun Prozent relativ gering, während hier 23 Prozent der männlichen Selbstständigen anzutreffen sind.

Die meisten Existenzgründerinnen beziehen sich bei der Entwicklung ihrer Geschäftsidee sinnvollerweise auf ihre berufliche Ausbildung oder ihre speziellen Kenntnisse in einer Branche. Einer geschlechtsspezifischen Berufswahl folgt häufig eine geschlechtsspezifische selbstständige Tätigkeit. Doch das kann zur Falle werden: Der dritte Blumenladen und die zweite Änderungsschneiderei in einer Geschäftsstraße ist für den eigenen Umsatz meist nicht förderlich. Und nach dem vierten Pächterwechsel ist in einem Lokal auch nicht unbedingt ein Boom zu erwarten. Die Spalte der Schreibbüros im Branchenbuch einer Region ist meist auch nicht gerade kurz. In den von Frauen favorisierten Branchen ist mit einem scharfen Wettbewerb auf übersättigten Märkten zu rechnen. Da die meisten Tätigkeiten stark konjunkturabhängig sind, besteht hier auch ein erhöhtes Insolvenzrisiko.

Wer die eigene Geschäftsidee in die Praxis umsetzen will, braucht also etwas mehr als Know-how und eine gute Idee. Ihr Firmenprofil muss stimmen, die Kundschaft muss von der Attraktivität Ihres Angebotes überzeugt werden, eine ausreichende Nachfrage muss an dem Standort vorhanden sein und erst Ihre richtige Positionierung unter den Wettbewerbern führt zu der gewünschten Wirtschaftlichkeit. Eine gut und konsequent durchdachte Marktstrategie ist erforderlich. Aber Vorsicht: Der Markt ändert sich und was Sie und Ihre Kundinnen heute noch für „schick“ oder wichtig halten, kann morgen schon ein alter Hut sein. Egal wie gut Ihr Konzept heute ist: bleiben Sie wachsam und flexibel, um Veränderungen frühzeitig zu erkennen, notwendige Maßnahmen zu ergreifen und sich ebenso auf dem Markt von Morgen zu behaupten.

1.1. Konkretisieren Sie Ihr Angebot

Eine klare, präzise Beschreibung Ihres Angebots ist für den Erfolg unerlässlich. Zuerst sammeln Sie alle Ideen: Was kann man alles in Ihrem Unternehmen kaufen? Je nach Gründungsbranche handelt es sich um eine Zusammenstellung von Waren, die mit oder ohne vorherige Bearbeitung, die Besitzerin bzw. den Besitzer wechseln sollen, oder um eine Liste von Dienstleistungen, die für andere nutzbringend sein sollen.

Achten Sie hierbei auf den richtigen Produkt-Mix. Beispielsweise kann eine Grafik-Designerin mit Spezialkenntnissen für kleine und mittlere Unternehmen eine Homepage einrichten. Doch da der Entwicklungsaufwand nur einmal anfällt, muss mit zusätzlichen Angeboten für volle Auftragsbücher und einen sicheren Kundenstamm gesorgt werden.

In der Regel erlebt jedes Produkt einen Lebenszyklus, der von Modetrends, gesetzlichen Änderungen, technischen Weiterentwicklungen und Änderungen im Konsumverhalten abhängig ist. Wenn Ihr Produkt auf dem Markt schon eine längere Zeit zu haben ist, behalten Sie den Zeitpunkt der Marktsättigung im Blick, an dem Sie sinkenden Umsätzen mit Neueinführungen begegnen müssen. Wenn Sie dagegen etwas völlig Neues anbieten wollen, müssen Sie erhöhten Werbeaufwand betreiben und eine längere Anlaufzeit einplanen, bis Sie mit diesem Produkt nennenswerte Erträge erwirtschaften können. Der Mix von Produkten unterschiedlichen „Alters“ leistet einen wichtigen Beitrag zur Streuung des unternehmerischen Risikos.

Sie können außerdem bestimmen, ob Sie bei Ihrem Sortiment in die Breite oder in die Tiefe gehen wollen. Die Liebhaberin italienischer Speisen könnte beispielsweise das gesamte Lebensmittelsortiment anbieten oder ausgewählte Weine und vielfältige Käsesorten einer speziellen Region.

Vergleichen Sie dann Ihr zukünftiges Angebot von Waren und Dienstleistungen mit dem der Konkurrenz. Heben Sie den Unterschied hervor, der Verbraucherinnen und Verbraucher davon überzeugen könnte, zu Ihrer Kundschaft zu zählen. Unterscheidet sich Ihr Angebot möglicherweise gar nicht so sehr von der Ware her, sondern vielleicht im Service? Die Besitzerin eines Bettenladens könnte zum Beispiel bei Anlieferung der Waren die ausrangierten Stücke kostenfrei abtransportieren. Wollen Sie Mode verkaufen, so ist es vielleicht sinnvoll, darüber hinaus Hutkollektionen anzubieten und Ihr Angebot so zu erweitern. So wie Sie in der ersten Phase Ihrer Gründung eventuell Waren in Kommission an Läden gegeben haben, so können Sie nun selbst Kommissionsware vertreiben. Eine Farb- und Stilberatung kann Ihr Angebot vielleicht abrunden. Wichtig ist, im Blick zu behalten, dass Ihr Service für die Kundschaft einen zusätzlichen Nutzen bedeutet, der bei der Konkurrenz nicht zu erhalten ist.

Aber übertreiben Sie nicht: Ein klares Geschäftsprofil ist häufig zweckmäßiger und macht Sie in den Augen der Kundschaft unverwechselbar. Ein besonders vielfältiges Angebot wirkt schnell beliebig und bunt zusammengewürfelt. Es kann allzu leicht den Ruf eines Ramschladens einbringen und Zielgruppen fernhalten, die spezielle Erwartungen haben. Wer nach dem Motto verfährt „Wir haben alles“, wird bei der Kundschaft kaum das Gefühl wecken, qualifiziert und individuell beraten und bedient zu werden.

Selbstverständlich gehört zu dem Profil eines Unternehmens auch das passende Ambiente in dem Ladengeschäft oder Büro. Wer in einem Kosmetikstudio nicht regelmäßig die Fenster putzt, straft die eigene Werbeaussage über ein „strahlendes Aussehen“ Lügen. Und die Inhaberin eines Naturkost-Einzelhandels sollte lieber Holz- als Kunststoffregale wählen und Verpackungsmaterialien sparsam einsetzen, um vor dem Publikum glaubwürdig zu erscheinen.

Bei einigen Geschäftsideen kann es sinnvoll sein, den Namen des Unternehmens oder bestimmte Produkte vor Nachahmern und Markendieben zu schützen und sich damit eine Alleinstellung am Markt zu sichern. Durch das Markengesetz können Sie für besondere Kennzeichen, die Ihre Waren oder Dienstleistungen unverwechselbar machen, einen sicheren Markenschutz erwerben. Das Urheberrecht kann für geistige Werke in der Literatur, Kunst und Wissenschaft erlangt werden. Das Geschmacksmuster schützt Ideen für die äußere Gestaltung von Produkten, die sich zwei- oder dreidimensional darstellen lassen und den Farb- und Formsinn des Menschen ansprechen. Technische Erfindungen, die auf einem neuen erfinderischen Schritt beruhen und gewerblich anwendbar sind, können mit einem Gebrauchsmuster („kleines Patent“) oder einem Patent geschützt werden. Wenden Sie sich für Recherchen und die Eintragung von Schutzrechten an das Deutsche Patent- und Markenamt (DPMA). Berücksichtigen Sie ggf. die Kosten für Recherche und Schutzrechte in Ihrer Planungsrechnung.

Es folgen einige Hinweise über die von Frauen bevorzugten Wirtschaftsbereiche, wie Sie bei der Planung Ihres Angebotes weiter vorgehen können.

Einzelhandel

Für die Gestaltung des Sortiments in einem Einzelhandelsgeschäft benötigen Sie frühzeitig Informationen über Bezugsquellen. Wenn Sie im Internet nicht fündig werden, schauen Sie in die Bibliotheken der Industrie- und Handelskammern, die umfangreiches Datenmaterial über Lieferanten haben. Mit zahlreichen Adressen ausgestattet beginnen Sie nun, Hersteller anzusprechen. Wichtige Informationen z. B. über Einkaufspreise und -konditionen werden oft erst bei Vorlage eines Gewerbescheins preisgegeben. Dann sollten Sie den Gang zum Gewerbeamt vorziehen, auch wenn für den Eintrag der Betriebsstätte vorerst Ihre Wohnungsanschrift erhalten muss. Andererseits verbauen Sie sich mit einer vorgezogenen Gewerbeanmeldung die Möglichkeit, einen Kredit der Deutschen Ausgleichsbank zu erhalten. Unverzichtbar sind für Sie die Lektüre von Fachzeitschriften und der Besuch von Messen, um herauszufinden, wie Sie die Bedürfnisse Ihrer Kundschaft befriedigen können und wie sich der Markt in Ihrer Branche entwickelt.

Wenn es dann zu konkreten Verhandlungen mit Herstellern kommt, müssen Sie auf der Hut sein: Von Newcomern wird häufig Barzahlung verlangt. Und Lieferanten versuchen, junge und kleine Unternehmen mit Mengenrabatten und Skonti zu großen Bestellungen zu verleiten. Wenn Sie nicht sicher wissen, welche Produkte gut laufen, kann es leicht vorkommen, viel Geld in Ladenhüter gesteckt zu haben. Seien Sie bei besonders günstigen Angeboten vorsichtig und behalten Sie einen kühlen Kopf. Denn haben Sie erst mal eine große Menge im Keller eingelagert, sind Sie weniger flexibel, um auf veränderte Kundenwünsche zu reagieren. Und das Kapital ist im Warenlager gebunden, obwohl Sie dieses in der Anlaufphase meist sinnvoller einsetzen können.

Ein Sprichwort sagt übrigens: Im Einstandspreis liegt der Gewinn eines Einzelhändlers. Bei der Berechnung des sog. Einstandspreises werden neben dem Einkaufspreis alle Bezugskosten pro Stück berücksichtigt. Der Einkaufspreis und Verkaufspreis einer Ware sind für alle Händler ähnlich, denn die Fabrik legt die Einkaufspreise für alle gleichermaßen fest, und die Nachfrage am Markt bestimmt für alle Händler, wie hoch die Verkaufspreise sein können. Wenn Sie pfiffig sind, gelingt es Ihnen jedoch, Ihre Handelsspanne zu erhöhen, indem Sie die Ware zu besonders günstigen Konditionen in Ihr Geschäft bekommen. Vergleichen Sie also besonders sorgfältig die Lieferpauschalen der Hersteller bzw. Großhändler mit den Kosten von Speditionen, Bahn-Express oder anderen Transportmöglichkeiten.

Eine besondere Form des Handels ohne ein eigenes Ladengeschäft ist die Tätigkeit als Handelsvertreterin beziehungsweise als Handelsvertreter (§§ 84 ff HGB). Sie sind rechtlich selbstständige Gewerbetreibende, wenn Sie gegen die Zahlung einer Provision für andere Unternehmen Geschäfte abschließen oder vermitteln.

Freiberufliche und gewerbliche Dienstleistungen

Zunehmend mehr Frauen bevorzugen eine Existenzgründung in diesem Bereich, weil sie hier ihre fachliche Qualifikation und die außerhalb ihres Berufes erworbenen Kompetenzen einbringen können. Sie schätzen den intensiven Kundenkontakt und erleben die hier erforderliche Service-Orientierung als faszinierende Herausforderung. Die Chance, sich die meiste Arbeitszeit frei einteilen zu können sowie vom Wohnraum aus in die Selbstständigkeit zu starten, kommt den Zielvorstellungen von vielen Frauen sehr nahe.

Man unterscheidet hier zwischen den unternehmensbezogenen Dienstleistungsunternehmen, zum Beispiel einer selbstständigen Buchhalterin oder Wirtschaftsprüferin, und dem personen- oder haushaltsbezogenen Dienstleistungsunternehmen, zum Beispiel einem Pflegedienst, einem Hausmeister-Service oder einer therapeutischen Praxis.

Zwei Trends, die zurzeit den Markt bestimmen, kommen Ihnen in diesen Wirtschaftssektoren zugute: Viele Bereiche der Gesellschaft – vom Bildungswesen über die Ernährung bis hin zur Geldwirtschaft und natürlich die IT-Branche – werden durch zahlreiche gesetzliche Bestimmungen, rasante technologische Entwicklungen und Umweltveränderungen immer komplexer und für den Einzelnen undurchschaubarer. Der Bedarf nach den hochqualifizierten Diensten der freien Berufe steigt ständig. Außerdem delegieren sowohl private Konsumenten als auch gewerbliche Unternehmen einzelne Dienstleistungen verstärkt an kleine und mittlere Unternehmen. Privatpersonen fehlt beispielsweise bei einer engagierten Berufstätigkeit und anspruchsvollen Freizeitbedürfnissen die Zeit für vielfältige Verrichtungen im Alltag. Und Betriebe reduzieren ihre eigenen Fixkosten für Büroraum und Personal, indem Sie Leistungen nur bei Bedarf von externen Unternehmen abrufen. Outsourcing ist der Trend, der Ihnen die Chance zur Existenzgründung bietet.

Die Notwendigkeit einer klaren Angebotsbeschreibung besteht auch dann, wenn Sie einen freien Beruf ausüben oder eine Dienstleistung anbieten. Ob Sie mit Ihrer Geschäftsidee zu den Freiberuflerinnen oder zu den Gewerbetreibenden zählen, erfahren Sie im Kapitel 5.1.

In den freien Berufen und der Dienstleistungsbranche ist der (Irr-)Glaube weit verbreitet, es sei ausreichend, die eigene Qualifikation und Arbeitskraft ganz allgemein anzubieten. Auch hier ist es wichtig, maßgeschneiderte Produkte zu entwickeln. Die Kundschaft will vor der Beauftragung genau wissen, welche Leistungen, wo und wie, in welcher Zeit und zu welchem Preis erbracht werden. Eine Klavierlehrerin muss sich beispielsweise entscheiden, ob eine Unterrichtsstunde 45 Minuten oder 60 Minuten dauert und welche Zuschläge zu zahlen sind, wenn sie in der Wohnung der Schüler unterrichtet.

In der Regel werden Sie auch nicht vorankommen, wenn Sie sich nicht als Spezialistin präsentieren. Als Journalistin werden Sie sich schnell auf bestimmte Ressorts festlegen, entweder im Bereich Kultur, Umwelt oder aber Wirtschaft. Auch als Rechtsanwältin werden Sie nur als Expertin eine Chance haben. Aber beachten Sie auch: Eine Spezialisierung z. B. im Mietrecht hilft nur weiter, wenn nicht schon viele andere Anwälte in der Umgebung diesen Schwerpunkt ausgewählt haben. Auch die Angebote von gewerblichen Dienstleistungsunternehmen müssen immer so präzise gefasst sein, dass sie sich von der Konkurrenz klar unterscheiden lassen. Während eine Tanzschule sich mit Kursprogramm und Ambiente auf Lateinamerika konzentriert, könnte sich eine andere mit besonderen Angeboten für Singles in der gleichen Stadt am Markt behaupten.

In den Neuen Medien ist ein zunehmender Anteil von selbstständigen Frauen vertreten. Sie gründen im Bereich Gestaltung (z. B. Web-Design, Multimedia-Design, Computergrafik, Screen-Design), im Bereich der Kommunikations- und Informationsberufe (z. B. Medien-Designerin, Content-Managerin, Kommunikationsberaterin), im technischen Bereich (z. B. Systemanalytikerin, Netzwerkadministratorin) oder im publizistischen Bereich (z. B. Online-Redakteurin, Multimedia-Konzeptionistin). Neben sehr guten Fachkenntnissen ist aufgrund der inzwischen großen Konkurrenz eine gute und detaillierte Marktforschung wichtig, hinsichtlich der schon vorhandenen Anbieter und der Zielgruppe. Versuchen Sie Nischen zu finden und setzen Sie sich mit einem spezialisierten Angebot vom Markt ab.

Handwerksbetriebe

Vielleicht möchten Sie sich als Handwerkerin selbstständig machen? Dann haben Sie bestimmt schon davon gehört, dass in Deutschland der Betrieb eines zulassungspflichtigen Handwerks nur den in der Handwerksrolle eingetragenen Personen und Gesellschaften gestattet ist (siehe auch Kapitel 5.1.).

Das betrifft alle in der Handwerksordnung (HwO) in der Anlage A aufgezählten Handwerksberufe z. B. im

- Baugewerbe: Malerin/Lackiererin, Steinbildhauerin
- Elektro- und Metallgewerbe: Kfz- und Zweiradmechanikerin, Elektrotechnikerin, Klempnerin
- Holzgewerbe: Tischlerin
- Nahrungsmittelgewerbe: Bäckerin, Konditorin
- Gewerbe für Gesundheits- und Körperpflege: Augenoptikerin, Friseurin, Hörgeräteakustikerin

Wer eine Ausbildung als Meisterin gemacht hat, kann mit der Existenzgründung problemlos starten. Eine Ausübungsberechtigung erhalten darüber hinaus in den meisten zulassungspflichtigen Handwerken Gesellinnen, die in ihrem Beruf sechs Jahre tätig waren, davon vier Jahre in leitender Stellung. Außerdem kann unter bestimmten Voraussetzungen die Eintragung in die Handwerksrolle über eine Ausnahmewilligung erreicht werden, wenn die zur selbstständigen Ausübung notwendigen Fertigkeiten sowie fachliche und kaufmännische Kenntnisse nachgewiesen werden können.

Wenn in der Vergangenheit die Ablegung der Meisterprüfung unzumutbar gewesen war, z. B. wegen Zeiten der Kindererziehung, muss die Prüfung innerhalb eines bestimmten Zeitraums nach der Existenzgründung nachgeholt werden. Das Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz (AFBG) sieht unterschiedliche Hilfen zur Finanzierung von Kurs- und Prüfungsgebühren sowie Unterhalts- und Kinderbetreuungskosten vor, wenn Sie Ihre Meisterqualifikation jetzt noch erwerben wollen. Das so genannte „Meister-Bafög“ besteht aus zinsgünstigen Darlehen und Zuschüssen für den Unterhalt, sowie einem Zuschuss von 33 Prozent zu Lehrgangs- und Prüfungskosten. Der Zuschuss beträgt ab dem 1. Januar 2005 32 Prozent und ab dem 1. Januar 2006 30,5 Prozent. Der Darlehensanspruch erhöht sich zu den genannten Stichtagen auf 68 Prozent bzw. 69,5 Prozent. Außerdem gibt es erhöhte Unterhaltszuschläge für Kinder, die zu einer Erhöhung des Darlehens führen, und einen Kinderbetreuungszuschuss für Alleinerziehende. Die Förderung ist einkommens- und vermögensunabhängig. Ausländische Fachkräfte können das *Meister-Bafög* nach einer Aufenthaltsdauer von drei Jahren beantragen.

Gründen Sie nach erfolgreichem Abschluss der Weiterbildung innerhalb von sechs Jahren ein Unternehmen und schaffen Sie mindestens zwei Arbeitsplätze, werden auf Antrag 71 Prozent des auf die Lehrgangs- und Prüfungsgebühren entfallenen Restdarlehens erlassen. Der Darlehenserlass vermindert sich ab 1. Januar 2005 auf 69 Prozent und ab 1. Januar 2006 auf 66 Prozent.

Zuständig für die Beantragung des *Meister-Bafög* in Niedersachsen ist die Investitions- und Förderbank Niedersachsen GmbH – NBank, Günther-Wagner-Allee 12–14, 30177 Hannover, Tel: 0511/30031-333, www.nbank.de.

Ab 2004 besteht übrigens auch die Möglichkeit, sich als Ingenieurin, Absolventin einer technischen Hochschule oder bestimmten staatlichen Fachschulen mit einem zulassungspflichtigen Handwerk eintragen zu lassen, dem der Studien- oder Schulschwerpunkt der Prüfung entspricht.

Frauen ohne einen eigenen Meistertitel können einen Handwerksbetrieb eröffnen, wenn sie eine Meisterin oder einen Meister einstellen. Umfang der Arbeitszeit und Höhe der Bezahlung in dem Beschäftigungsverhältnis sollen gewährleisten, dass der Betrieb handwerksmäßig geführt wird.

Wenn Sie die strengen Zulassungsvoraussetzungen der Handwerksordnung nicht erfüllen, müssen Sie noch einmal überdenken, welche Leistungen dennoch angeboten werden dürfen und wie Ihr Betrieb unter rechtlichen Gesichtspunkten organisiert sein sollte. So ist eine Eintragung in die Handwerksrolle nur erforderlich, wenn die Arbeiten wesentlicher Bestandteil des Berufsbildes des Handwerks sind. Wer nur Ausschnitte eines Handwerks verrichtet, z. B. in der Fußpflege, kann sich auch ohne Meistertitel selbstständig machen, da die Pediküre im Fußpflege-salon als Ausschnitt aus dem Tätigkeitsfeld für Friseurinnen angesehen wird. Ihre zuständige Handwerkskammer berät Sie gern.

Eine weitere Möglichkeit der Existenzgründung besteht, wenn Sie ein zulassungsfreies Handwerk oder einen handwerksähnlichen Beruf ausüben. Dazu gehören lt. Anlage B der Handwerksordnung z. B.: die Uhrmacherin, die Gold- und Silberschmiedin, die Damen- und Herrenschneiderin, die Schuhmacherin, die Gebäudereinigerin und die Textilreinigerin.

Das Betreiben eines zulassungsfreien und eines handwerksähnlichen Gewerbes ist der Handwerkskammer anzuzeigen. Es sind auch Beiträge an die Kammer zu zahlen. Eine Erlaubnispflicht besteht jedoch nicht, so dass die Meisterprüfung für das Betreiben eines handwerksähnlichen Gewerbes nicht erforderlich ist. Es besteht jedoch die Möglichkeit einer freiwilligen Meisterprüfung.

Ebenfalls von den Zulassungsbeschränkungen der Handwerksordnung ausgenommen sind unerhebliche handwerkliche Neben- und Hilfsbetriebe, Industriebetriebe sowie das gesamte Reise-gewerbe (siehe Kapitel 5.1.). Wenn Sie sich in dieser Weise selbstständig machen, benötigen Sie weder eine Meisterprüfung noch eine Ausnahmegenehmigung.



Handwerkliche Nebenbetriebe, die mit einem Hauptbetrieb wirtschaftlich, organisatorisch und fachlich verbunden sind, spielen nur eine untergeordnete Rolle. Kriterium für einen Nebenbetrieb ist die durchschnittliche Arbeitszeit eines Einpersonnenbetriebes des betreffenden Handwerkszweiges. Beispiel: Eine Holzhandlung, deren Tätigkeiten im Innenausbau die sog. Unerheblichkeitsgrenze nicht überschreiten.

Als handwerklicher Hilfsbetrieb wird ein Handwerksbetrieb bezeichnet, der dem wirtschaftlichen Zweck eines Hauptbetriebes dient. Er handelt gegenüber Außenstehenden nicht im eigenen Namen und auf eigene Rechnung, sondern übernimmt beispielsweise gegenüber Dritten Garantieleistungen oder unentgeltliche Pflege- und Instandsetzungsarbeiten. Zulässig ist es demnach, im Rahmen einer Autovermietung (Hauptbetrieb) eine eigene Kfz-Reparaturwerkstatt (handwerklicher Nebenbetrieb) einzurichten.

Gastronomie und Beherbergungsbetriebe

Zahlreiche Geschäftsideen sind in den Bereichen Gastronomie und Tourismus denkbar, zumal Niedersachsen reizvolle Landschaften mit großem Erholungswert zu bieten hat. Frauen liebäugeln mit einer Teestube am Waldrand, Ferienwohnungen auf dem Bauernhof oder einer mobilen Cappuccino-Bar auf Volksfesten. Sie entwickeln in den größeren Städten Niedersachsens Planungen für ein Vollwert-Restaurant, ein Galerie-Café oder ein familienfreundliches Hotel.

In der Regel erfordern derartige Vorhaben – sofern sie professionell umgesetzt werden – umfangreiche Investitionen. Sie sollten sich daher besonders intensiv den Finanzierungsfragen widmen. Nur wenn Sie das notwendige Eigenkapital haben, können die Kapitaldienste (Zinsen und Tilgung) an die Bank in einem wirtschaftlich vertretbaren Rahmen bleiben.

Ein Teil der Investitionen resultiert aus den räumlichen Anforderungen, die das Gaststättengesetz (GastG) und die Verordnung über den Betrieb von Gaststätten (Gast-VO) z. B. an sanitäre Anlagen und Küchen stellen. Hier wird definiert, dass „ein Gaststättengewerbe betreibt, wer

- zubereitete Getränke zum Verzehr an Ort und Stelle verabreicht (Schankwirtschaft),
- zubereitete Speisen zum Verzehr an Ort und Stelle verabreicht (Speisewirtschaft),
- Gäste beherbergt (Beherbergungsbetrieb), wenn der Betrieb jedermann oder bestimmten Personenkreisen zugänglich ist.“

Auch die selbstständigen Gewerbetreibenden, die im Reisege-
werbe Getränke und zubereitete Speisen zum Verzehr an Ort
und Stelle verkaufen, können zum Gaststättengewerbe zählen.
Und zwar immer dann, wenn in einer für die Dauer der Veran-
staltung ortsfesten Betriebsstätte verkauft wird.

Zusätzlich müssen Sie Kosten für die Erlaubnis zum Betreiben
eines Gaststättengewerbes, die sog. Konzession (siehe Kapitel
5.1.), einplanen. Achtung: Jede Gaststättenerlaubnis kann mit
besonderen Auflagen verbunden werden, z. B. ob der Aus-
schank von alkoholhaltigen Getränken zulässig ist oder nicht,
oder zu welchen Tages- bzw. Nachtzeiten die Wirtschaft betrie-
ben werden darf.

Wer die Anforderungen des Gaststättengesetzes umgehen möchte, kann die Geschäftsidee so gestalten, dass eine Erlaubnis nicht erforderlich ist. Das ist der Fall, wenn Sie in Verbindung mit einem Lebensmitteleinzelhandel nur alkoholfreie Getränke oder zubereitete Speisen anbieten ohne eine Sitzgelegenheit bereitzustellen. Aufgrund dieser Bestimmungen wäre ohne Konzession z. B. ein Vollwert-Imbiss machbar, der abgepackte Waren und frische Salate außer Haus verkauft und einen Mittagstisch an Stehtischen anbietet.

Bei Beherbergungsbetrieben (ohne Schank- oder Speisewirtschaft) gibt es auch Ausnahmen: Wenn der Betrieb darauf eingerichtet ist, nicht mehr als acht Gäste gleichzeitig unterzubringen, können ohne Gaststättenerlaubnis zubereitete Speisen und Getränke an Hausgäste abgegeben werden. Hier wäre nur zu prüfen, ob mit z. B. einer derart kleinen Pension ein ausreichender Ertrag für den Lebensunterhalt einer Gründerin erwirtschaftet werden kann.

1.2. Ermitteln Sie Ihre Zielgruppe und erforschen Sie den Bedarf

Haben Sie Ihr Angebot klar strukturiert, werden Sie sich fragen müssen, wer an Ihren Produkten interessiert ist, wer sie kaufen wird.

Bieten Sie beispielsweise maßgeschneiderte Kleider an, dann werden Sie schnell feststellen müssen, dass es aufgrund der hohen Arbeitsintensität und möglicherweise auch aufgrund der teuren Materialien kaum möglich sein wird, Kaufhauspreise zu unterbieten. Typische Normalverdienerinnen und -verdiener werden vermutlich selten bei Ihren Produkten zugreifen. Für Sie kommen eher Zielgruppen in Frage, die qualitativ hochwertige Ware schätzen, die statt Massenanzfertigungen eher das Besondere suchen und die bereit und in der Lage sind, dafür auch höhere Preise zu zahlen. Vergessen Sie aber bitte nicht, dass Sie diesem Publikum unvoreingenommen begegnen und deren Wertvorstellungen respektieren müssen. Trauen Sie sich das nicht zu, dann werden Sie Ihr Angebot nur schwer verkaufen können. Aber nicht allein das Portemonnaie Ihrer Kundschaft ist ausschlaggebend. So gibt es schwangere Frauen, die bis zum Beginn des gesetzlichen Mutterschutzes arbeiten und repräsentative Kleidung brauchen. Obwohl sie nicht unbedingt über ein großes Einkommen verfügen, sind diese Frauen aber möglicherweise bereit, für gut passende und elegante Kleidung einen höheren Betrag zu zahlen, als für Umstandsmode in Kaufhäusern verlangt wird.

Egal, ob Sie ein Geschäft eröffnen wollen oder aber sich als Architektin selbstständig machen: Es ist wichtig, dass Sie über das Alter, das Geschlecht, über die Berufs- und Einkommensstrukturen Ihrer potenziellen Kundschaft eine klare Vorstellung gewinnen. Analysieren Sie die Lebens- und Kaufgewohnheiten der von Ihnen anvisierten Zielgruppe. Die Gründerin eines Schreibbüros fand beispielsweise heraus, dass die Filmproduktionsgesellschaften in ihrer Stadt bei kurzfristigen Überarbeitungen der Drehbücher jemand benötigen, der nachts arbeitet und am nächsten Morgen aktuelle Manuskripte liefert.

Schauen Sie sich also an Ihrem geplanten Standort um, führen Sie Gespräche mit potenziellen Abnehmern, z. B. in einer kleinen Befragung von Passanten einer Fußgängerzone oder Telefoninterviews mit potenziellen Auftraggebern in der Region. Diese Untersuchungen verfeinern die Marketingstrategie und dienen zur Überprüfung, ob die Palette der Angebote für die anvisierte Zielgruppe tatsächlich interessant ist.

Hinzu kommt, dass die Kundschaft, die sich durch Ihr Angebot angesprochen fühlen soll, auch in ausreichender Anzahl vor Ort vorhanden sein sollte. Die Statistischen Landesämter beliefern Bibliotheken mit Veröffentlichungen oder erstellen speziell für Sie kostenpflichtige Berechnungen nach soziodemographischen und sozioökonomischen Kriterien. Auch die Statistikstellen der Gemeinden, die zuständigen Kammern, Verbände und Unternehmensberaterinnen und -berater verfügen über statistisches Material, das Ihnen bei der Bestimmung der Zielgruppen helfen kann.

1.3. Die Standortwahl

Von herausragender Bedeutung für jede Marketingstrategie ist der richtige Standort. Zwar wird der Mietvertrag für den Laden erst unterschrieben, nachdem das Konzept steht, die Finanzierung abgesichert und die ersten Geschäftskontakte geknüpft sind. Doch nur in wenigen Orten stehen Gewerberäume in unbegrenzter Zahl und allen Preislagen zur Verfügung. Deshalb sollten Sie frühzeitig Recherchen anstellen und sich nach einem geeigneten Standort umsehen.

Nicht jede Geschäftsidee taugt in jeder Region: Ein Laden mit Holzspielzeug für Kinder wird sich in einem kleinen Dorf nur schwer rentieren. Überlegen Sie sich, ob die vermeintliche Kundschaft auch den Weg in Ihr Geschäft finden wird? Oder wird sie lieber gleich in die nächstgelegene Stadt fahren, wo sie verschiedene Besorgungen am selben Tag erledigen kann?

Es kann Gründe geben, dass Ihr Standort weniger ausschlaggebend für den Geschäftserfolg sein wird. Anbieterinnen einer einzigartigen, hochspezialisierten Dienstleistung werden darauf bauen, dass Leute auch weite und unbequeme Wege in Kauf nehmen. Wer Kundenkontakte überwiegend schriftlich, telefonisch oder gar über das Internet abwickelt, wie z. B. eine Vermittlung von Homesittern, ist ebenfalls unabhängig von einem speziellen Standort.

Deshalb prüfen Sie selbst: Wie wichtig ist die Lage Ihres Geschäftes oder Ihres Büros für die Zielgruppe? Und wo sind Sie für die Kundschaft oder die Zulieferer am besten erreichbar? Eine selbstständige Logopädin ist beispielsweise auf die Nähe zu Schulen und Kindergärten sowie einen guten Anschluss an den Öffentlichen Personennahverkehr angewiesen. Beachten Sie bei Ihrer Standortplanung auch, dass die Adresse zu Ihrem Image passen muss.

Sind Sie jedoch auf Laufkundschaft, z. B. bei einem Kiosk mit Waren des täglichen Bedarfs, angewiesen, sollten Sie folgendermaßen vorgehen:

Wie ist die Zusammensetzung der Wohnbevölkerung? Ein wichtiges Kundenpotenzial könnten auch Menschen sein, die in der Gegend arbeiten. Wie sieht die Anbindung mit öffentlichen Verkehrsmitteln aus? Welche Parkmöglichkeiten sind vorhanden? Die Mobilität Ihrer Zielgruppe und welche Verkehrsmittel sie vorwiegend benutzt, kann für die Standortfrage von größter Bedeutung sein. Befindet sich in der von Ihnen angepeilten Lage ein Warenhaus oder gibt es nur einige Ecken weiter noch eine möglicherweise attraktivere Einkaufsstraße oder ein Einkaufszentrum? Findet vielleicht an einigen Tagen ein Wochenmarkt in der Nähe statt, der Ihnen regelmäßig Laufkundschaft anzieht?



Ermitteln Sie die Art und Struktur von Betrieben in der Gegend! Nicht nur Betriebe, mit denen Sie unmittelbar im Wettbewerb stehen, sind bei der Standortwahl zu berücksichtigen. Von Vorteil kann es sein, wenn andere Einrichtungen oder Unternehmen vor Ort für Sie wichtige Kundengruppen mobilisieren. So wird eine Krankengymnastin davon profitieren können, wenn sie ihre Praxis in der Nachbarschaft eines orthopädischen Facharztes hat. Umgekehrt könnten Sie Probleme mit Nachbarn bekommen, weil z. B. Lärm und Abluft einer Gaststätte Ihren Geschäftsbetrieb stören. Achten Sie darauf, dass die von Ihnen gewählten Räumlichkeiten auch den Vorschriften genügen. Bei Nachbarschaftsbeschwerden ist von wesentlicher Bedeutung, ob für die Geschäftsräume eine ggf. notwendige Nutzungsänderung nach niedersächsischer Bauordnung beantragt worden ist. Erkundigen Sie sich also vorher, ob Sie diese benötigen.

Und stellen Sie sich vor, zwei Monate nach der Ladeneröffnung rücken Bautrüppchen an, die das Haus neben Ihrem abreißen. Der Neubau soll zwei Jahre dauern und verdeckt Ihre phantasievollen Schaufensterdekorationen. Das sollte Ihnen nicht passieren: Setzen Sie sich mit der zuständigen Baubehörde in Verbindung, die Sie über die Bebauungspläne in der betreffenden Region informiert.

Haben Sie sich auf eine bestimmte Region festgelegt und Ihre Präferenzen ermittelt, geht es jetzt an die Raumsuche. Zunächst verschaffen Sie sich mit Hilfe der örtlichen Presse und der Ämter für Wirtschaftsförderung einen Überblick über vorhandene Gewerberäume. Gezielter können Sie vorgehen, wenn Sie den Kontakt zu den Geschäftsleuten vor Ort suchen. Meist erfahren diese viel schneller, wer in nächster Zeit sein Geschäft aufgeben will. Natürlich können Sie sich auch an ein Maklerbüro wenden und diesem die Suche nach einem Objekt, das Ihren Vorstellungen entspricht, überlassen.

Erstellen Sie eine Liste von Kriterien: Wie viel Fläche brauchen Sie für den Verkauf und das Lager? Wie viele Arbeitsplätze sollen entstehen und haben die Kunden und Kundinnen während eventueller Wartezeiten ausreichend Platz? Beachten Sie auch, dass Ihr Geschäft mit der Zeit wachsen kann und Sie dann mehr Fläche benötigen: Ist das in den angebotenen Räumen möglich? Wenn Sie für Ihr Geschäft besondere Ausstattungen oder technische Anschlüsse benötigen, sollten Sie schon vorher prüfen, ob diese vorhanden sind und was ggf. der nachträgliche Einbau kosten wird. Wichtig ist auch das äußere Erscheinungsbild des Hauses und ein barrierefreier Eingang ohne Stufen. Den ersten Eindruck bei Ihren Kundinnen und Kunden können Sie nur einmal machen! Achten Sie außerdem darauf, dass Sie vom Eigentümer eine Genehmigung brauchen, wenn Sie Werbeschilder an der Außenfassade anbringen wollen. Sollten Sie mehr als 1 qm für Ihre Hinweistafeln benötigen, ist ein Bauantrag erforderlich.

Miethöhe und Mietdauer sind bei Gewerbeverträgen frei verhandelbar. Da es bei Gewerberäumen i. d. R. keine Kündigungsmöglichkeiten gibt, sollten Sie sich gründlich überlegen, welche Laufzeit Sie vereinbaren. Mit einer Option auf Vertragsverlängerung sichern Sie sich einen rechtlichen Anspruch, nach Vertragsende zu entscheiden, ob Sie die Räume weiter mieten wollen.

TIPP:

Gewerberäume werden meist mit Hilfe standardisierter Verträge vermietet. Sie können diese vorab in normalen Schreibwarengeschäften kaufen, um sich auf spätere Verhandlungen vorzubereiten. Lassen Sie sich juristisch beraten.

Vielleicht haben Sie die Absicht, von Ihrer Wohnung aus in die Selbstständigkeit zu starten? Um Kosten zu sparen, ist dies sicher überlegenswert. Allerdings kann sich eine solche Entscheidung auch schnell als falsch herausstellen. Ein Verkaufsgespräch im eigenen Wohnzimmer weckt bei Kunden und Kundinnen sicher nicht immer den Eindruck ausgesprochener Professionalität.

Entscheiden Sie sich vorerst für Ihre eigene Wohnung, dann müssen Sie prüfen, ob die Räume für Ihren Zweck wirklich geeignet sind und ob Ihr Vermieter oder Ihre Vermieterin mit der teilgewerblichen Nutzung der Wohnung einverstanden ist. Darüber hinaus gibt es in der Landeshauptstadt Hannover und in einigen Städten Niedersachsens Einschränkungen für die gewerbliche Nutzung von Wohnraum. Dies gilt u. a. für Braunschweig, Göttingen, Lüneburg, Norderney und Oldenburg. Hier müssen Sie sich die gewerbliche Nutzung – und dazu zählt in diesem Fall auch die freiberufliche Tätigkeit – durch die Gemeinde genehmigen lassen. Eine teilgewerbliche Nutzung von weniger als 50 Prozent der Wohnfläche fällt unter Umständen nicht in das Zweckentfremdungsverbot. Erkundigen Sie sich beim Bauamt, welche Auflagen im Einzelnen (z. B. die Schaffung von Kfz-Stellplätzen oder die Zahlung von Ablösesummen) bestehen oder ob ein Antrag auf Nutzungsänderung erfolgversprechend ist.

1.4. Konkurrenz analysieren, Wettbewerbsvorteile definieren

Vergessen Sie, was Sie bisher über Konkurrenz und ihre belebende Wirkung für das Geschäft gehört haben. Das mag für Ihr Publikum gut sein, nicht aber für Sie! Als neues, junges Unternehmen werden Sie kaum in der Lage sein, in einen Preiskrieg mit Ihrer Konkurrenz am Standort einzutreten. Ein eingeführtes Fachgeschäft verfügt meist über eine treue Stammkundschaft und häufig auch über größere finanzielle Rücklagen. Dagegen werden Sie kaum bestehen können. Der Erfolg Ihres Geschäftsbetriebes hängt vielmehr davon ab, wie qualifiziert Sie sind und ob Sie sich bei der Entwicklung Ihrer Konzeption ausreichend mit den Realitäten vor Ort auseinander gesetzt haben.

Testen Sie die Konkurrenz: Welche Angebote gibt es bereits, die mit Ihrem vergleichbar sind? Welche Stärken und Schwächen haben die Wettbewerber und Wettbewerberinnen aus Sicht der Kundschaft? Welche Produkte oder welche Serviceleistungen fehlen? Wenn Sie die Möglichkeit haben, sollten Sie dies selbst vor Ort oder telefonisch erkunden. Weitere Informationen über Marktanteile anderer Unternehmen können Sie über die Industrie- und Handelskammer, die Handwerkskammer oder den jeweiligen Fachverband bekommen. Die so genannten Betriebsvergleiche, die für einige Branchen bestehen und als „Branchenbriefe“ von den Volks- und Raiffeisenbanken herausgegeben werden, geben beispielsweise Auskunft über den durchschnittlich erzielten Umsatz je Betrieb, den Absatz je beschäftigter Person, je qm Geschäftsraum, je Einzelverkauf, sowie die Höhe der verschiedenen Handlungskosten und die Umschlaggeschwindigkeit des Lagers.

Haben Sie beispielsweise vor, einen Naturkostladen zu eröffnen, dann achten Sie darauf, dass nicht schon ein Schreibwarengeschäft um die Ecke Umweltschutzpapier anbietet, sich schräg gegenüber ein Supermarkt mit Bio-Ecke befindet und dann auch noch 50 m weiter ein Reformhaus Cremes ohne chemische Zusätze anbietet. Haben Sie diesen Check für Ihre Geschäftsidee durchgeführt, können Sie Ihr Sortiment zusammenstellen und Ihre Strategie konkretisieren: Welche Wettbewerbsvorteile sollen im Vordergrund stehen? Wie können Sie eigene Schwächen im Konzept beseitigen? Mit welchen Leistungen können Sie eventuell neue Zielgruppen ansprechen, die bislang nicht von Ihrer Konkurrenz erreicht werden?



Welche Methoden zulässig sind, im Wettbewerb an vorderste Stelle zu gelangen, regeln zahlreiche Gesetze und Verordnungen. Das Rabattgesetz und die Zugabenverordnung wurden im August 2001 abgeschafft. Das hat zur Folge, dass Handelsunternehmen jetzt weitgehend frei sind, ihrer Kundschaft Preisnachlässe zu gewähren. Rabatte von zehn Prozent und mehr sind nun auch außerhalb der festgelegten Schlussverkaufszeiten erlaubt. Und es ist möglich, den Kauf einer Ware mit einem Geschenk oder einer kleinen Aufmerksamkeit zu belohnen. Um Konsumenten zu schützen, einen möglichst fairen Wettbewerb sicherzustellen und damit für alle Unternehmen einigermaßen gleiche Startbedingungen zu schaffen, gibt es jedoch weiterhin

- das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG),
- die Verordnung zur Regelung der Preisangaben,
- das Ladenschlussgesetz (LSchIG).

Besorgen Sie sich diese Werke einfach im Buchhandel oder nutzen Sie die Bibliothek der Industrie- und Handelskammern. Neben diesen gesetzlichen Bestimmungen haben auch die Wirtschafts- und Berufsvereinigungen einige Regeln festgelegt. Zwar sind diese meist unverbindlich, können aber bei gerichtlichen Streitereien durchaus zum Maßstab gemacht werden. Auch bei freiberuflichen Tätigkeiten ist es wichtig, sich mit den von Berufsverbänden verfassten Richtlinien und „guten Sitten“ vertraut zu machen.

Lassen Sie sich nun von diesem Paragraphenschwung nicht unterkriegen. Verstöße werden von Behörden als Ordnungswidrigkeiten geahndet. Wenn Auflagen erteilt werden und Sie diese innerhalb der vorgeschriebenen Frist einhalten, ist der Fall auch schon ausgestanden. Schwerer werden Sie es vielleicht haben, wenn Ihr Geschäft boomt und verärgerte oder neidische Mitbewerberinnen und Mitbewerber versuchen, Ihnen aufgrund formaler Mängel Steine in den Weg zu legen.

1.5. Werbung planen

Die intensive Arbeit an den vorangegangenen Kapiteln Angebot, Zielgruppe, Wettbewerb ermöglicht es Ihnen, eine Strategie für den Markteintritt zu entwickeln. Andere sollten davon wissen, was Sie vorhaben. Nun geht es los und Sie machen sich bekannt.

Gehören Sie zu denjenigen Frauen, die nun die Nase rümpfen und zu dem Berg von überflüssigen Werbezetteln in Ihrer Altpapierkiste blicken, dann lesen Sie das Folgende umso genauer! Investieren Sie in Werbung – und zwar von Anfang an! Sie müssen Ihre Kundinnen und Kunden über Ihre Leistungen und Waren informieren, wenn Sie mit der selbstständigen Tätigkeit Ihre eigene Existenz sichern wollen. Zeigen Sie sich und Ihre Stärken!

Schon die Wahl des Firmennamens und die grafische Umsetzung ist eine der ersten werblichen Maßnahmen. Firma und Logo, das Sie auch bei Ihrem Briefpapier oder Ihren Visitenkarten einsetzen werden, haben mit dem von Ihnen gewünschten Image zu tun. Sie sollten leicht einprägsam und möglichst unverwechselbar sein sowie bei den Betrachtenden einen positiven Eindruck erwecken.

Als Gewerbetreibende haben Sie zahlreiche Möglichkeiten, sich Ihrer Zielgruppe vorzustellen: Prospekte und Inserate, Plakate und Vorführungen, der Eintrag ins Branchenbuch, Lichtreklame und Plakatwände, Schaukästen und Hauswurfsendungen, Pkw-Beschriftung oder auch Schriftzüge Ihrer Firma auf Kugelschreibern, Feuerzeugen, Streichholzschachteln. Die Liste an Werbemaßnahmen und Werbeträgern ließe sich noch lange weiterführen.

Für die freien Berufe bestehen nach wie vor Werbebeschränkungen. Erlaubte Werbeformen für Selbstständige sind zum Beispiel Anzeigen bei Neugründung oder Urlaubsankündigungen, Tätigkeitsschwerpunkte auf Praxisschildern, Geschäftspapieren und in den Gelben Seiten sowie Mailings mit sachlichen Informationen und Selbstdarstellungen ohne werbliche Elemente, wie z. B. Preise. Sollten Sie gegen diese Werbebeschränkungen verstoßen, können Sie mit Sanktionen (Abmahnungen, Bußgelder) der für Sie zuständigen Kammer rechnen.

Für die freien Berufe gilt also: Gehen Sie besondere Wege in der Werbung. Immer mehr Zeitungen bieten ihrer Leserschaft einen Extraservice mit Beilagen zu bestimmten Themenbereichen. Werden Sie beispielsweise als Innenarchitektin in einem Artikel erwähnt, der über Raumgestaltung mit biologischen Materialien berichtet, so ist dies sicher eine gute Werbung für Sie. Eine Finanzdienstleisterin kann sich einer Tageszeitung als Expertin für ein „Service-Telefon zur Altersvorsorge“ zur Verfügung stellen. Erkundigen Sie sich einfach mal bei den wichtigen Tageszeitungen an Ihrem Ort, welche Planungen über Themenschwerpunkte oder Verbrauchertipps etc. bestehen. Vorträge, Kurse und Veranstaltungen können ebenfalls dazu dienen, die Leistungen einer Freiberuflerin in einem breiteren Publikum bekannt zu machen. Und dokumentieren Sie Ihre Erfolge, denn in manchen Branchen wird von Ihnen erwartet, dass Sie mit Fotomappen oder Referenzlisten Ihre Arbeit belegen können.

Sowohl für Gewerbetreibende als auch für Angehörige der freien Berufe hat das Internet als Werbemittel inzwischen große Relevanz. Dies betrifft nicht allein die Banner-Werbung, die meist nur größere Unternehmen betreiben, sondern besonders die Homepages mit Verlinkungen und Eintragungen in Suchmaschinen. Fragen Sie sich, ob die von Ihnen gewählte Zielgruppe zu den typischen „Usern“ gehört. Prüfen Sie, inwieweit in Ihrer Branche Internetwerbung sinnvoll oder sogar unerlässlich ist. So wäre z. B. eine Web-Designerin ohne eigene Homepage nicht denkbar.

Bei der Entwicklung einer optimalen Werbestrategie sind Inhalt und Form, Medium und Umsetzung, Zeitplanung und Kosten eng miteinander verknüpft. Das bedeutet:

1. Eigene Werbestrategien mit Fachleuten entwickeln: Überlegen Sie sich zuerst einmal selbst, welche Aussage über Ihr Angebot im Mittelpunkt stehen soll und warum Menschen gerade zu Ihnen kommen sollen. Achten Sie darauf, dass Ihre Werbung zu Ihrer Person und dem Image des Geschäfts passt. Bieten Sie Qualitätsprodukte an, darf die Werbung nicht billig wirken. Wenn Sie für ökologische Produkte werben, sollten Sie die Finger von Hochglanzpapieren lassen. Puzzeln Sie jedoch nicht allein an Ihren Entwürfen herum. Texte und Gestaltung sollten Sie besser Fachleuten wie Grafikbüros, Marketing-Agenturen oder PR-Beratungsunternehmen überlassen. Zwar wird dies teurer, aber mit professioneller Werbung erzielen Sie meist auch eine höhere Aufmerksamkeit.
2. Eröffnungswerbung: All die Hektik vor der Geschäftseröffnung könnte Sie veranlassen, diesen Tag lieber still und leise im engsten Freundeskreis zu begehen. Leider verschenken Sie damit gleich zu Beginn eine der wirklich guten Möglichkeiten, Kundenschaft zu werben. Im Gaststättengewerbe ist es üblich, an einem Donnerstag zu eröffnen und einige Getränke günstig anzubieten. Das folgende Wochenende bietet die Chance, gleich mehrere Tage „volles Haus“ zu haben und sich schnell in der Gegend bekannt zu machen. Überlegen Sie sich daher ein Eröffnungsangebot und planen Sie den Tag der Eröffnung genau. Knüpfen Sie außerdem Kontakte mit den Redaktionen der lokalen Tageszeitung und der Wochenblätter, damit über Ihre Eröffnung berichtet wird.
3. Weitere Anlässe erfinden und werblich nutzen: Bieten Sie beispielsweise für bestimmte Waren eine Informations- und Beratungswoche an oder führen Sie in Ihren Geschäftsräumen eine Informationsveranstaltung durch, bei der Sie – ganz nebenbei – den Nutzen Ihrer Leistungen erläutern. Mit Zeitungsinseraten können Sie diese Termine ankündigen und sich bei Ihrer Kundschaft in Erinnerung bringen oder neue Gruppen ansprechen. Oder schenken Sie einem Sportverein einen Warenkorb als Preis für einen Wettbewerb. Mit derartigen PR-Maßnahmen haben Sie die Chance – ohne einen Cent zu bezahlen – im redaktionellen Teil der Lokalzeitung erwähnt zu werden.

4. Zweimal, dreimal, viermal ...: Werbung entfaltet ihre Kraft erst durch Wiedererkennungseffekte. Wenn Sie eine Anzeige nur einmal schalten, werfen Sie Ihr Geld quasi zum Fenster raus. Überprüfen Sie zuerst bei den Verlagen von Zeitungen, inwieweit es Überschneidungen zwischen der Leserschaft und der von Ihnen anvisierten Kundschaft gibt. Wiederholen Sie dann Ihre Anzeige regelmäßig, steigt die Chance, dass Sie Menschen ansprechen, die genau zu diesem Zeitpunkt einen Bedarf haben.

5. Werbung kostet Geld: Planen Sie diese Kosten also in jedem Fall in Ihrer Kalkulation ein. Als Faustformel gilt bei vielen Unternehmen, dass sie etwa drei bis fünf Prozent Ihres geplanten Umsatzes in die Werbung stecken. Zur Geschäftseröffnung ist ein Mehrfaches dieser Summe erforderlich. Wenn Sie gerade an diesem Posten sparen, könnte ein leeres Geschäft oder ein leerer Terminkalender die Folge sein. Durch Werbegemeinschaften mehrerer Unternehmen in einer Branche oder in einer Einkaufsstraße können Sie eventuell den finanziellen Aufwand geringer halten und dennoch einen größeren Kundenkreis erreichen.

Beherrzigen Sie diese Tipps für eine gezielte Werbestrategie, so stehen die Chancen gut, dass Sie Ihre Zielgruppe mobilisieren und die Werbekosten schnell in einen erhöhten Umsatz verwandeln. Dummerweise ist der Kundschaft jedoch nicht anzusehen, wo oder wie sie von Ihrem Unternehmen erfahren hat. Um Werbemaßnahmen zukünftig genauer planen zu können, sollten Sie daher Ihre Kundinnen und Kunden befragen, wodurch sie auf Ihr Geschäft aufmerksam wurden. Diese Information kann Ihnen wertvolle Hilfen bieten, wie Sie langfristig Ihre Werbestrategie anlegen sollten. Darüber hinaus benötigen Sie eine sorgfältig geführte Kundenkartei, damit Sie später durch persönlich adressierte Werbebriefe den direkten Kontakt zu Ihrer Kundschaft regelmäßig pflegen können.

Erfolgsfaktor 2: Umfassendes fachliches und unternehmerisches Know-how



Nachdem Sie im vorhergehenden Kapitel über Ihre spezifische Betriebsidee und eine entsprechende Marketingstrategie nachgedacht haben, geht es nun um Sie selbst. Denn der zweite Erfolgsfaktor Ihrer Selbstständigkeit ist ein umfassendes fachliches und unternehmerisches Know-how. Machen Sie also Bestandsaufnahme!

Wenn Sie erfolgreiche Unternehmerinnen beobachten, werden Sie feststellen, dass sie „drei Seelen in ihrer Brust“ haben. Sie sind:

- Frauen mit Visionen, die mit Weitblick initiativ werden,
- Managerinnen, die ihre Stärken und Schwächen kennen und ihren Betrieb dementsprechend organisieren,
- Praktikerinnen, die in jedem für ihren Betrieb relevanten Bereich selbst aktiv werden können.

Das klingt zunächst „großartig“, machen Sie sich jedoch nicht kleiner als Sie sind! Analysieren Sie kühl Ihre Stärken und Schwächen. Suchen Sie sich aus Ihrem Freundeskreis Menschen, denen Sie vertrauen. Fragen Sie, wie Sie von ihnen wahrgenommen werden. Gleichen Sie Ihre Selbsteinschätzung mit den Angaben Ihrer Freundinnen und Freunde ab. Ein realistischeres Bild Ihrer Persönlichkeit und Ihrer Qualifikationen wird Ihnen weiterhelfen. Was Ihnen noch fehlt, können Sie lernen!

Wegweiser durch die Weiterbildungsangebote in Niedersachsen

Wenn Sie bei der weiteren Lektüre Lust bekommen, eine Beratung wahrzunehmen oder ein Seminar zu besuchen, können Sie sich an spezifische Beratungsstellen wenden. Das Land Niedersachsen fördert Beratungseinrichtungen speziell für Frauen. Diese Einrichtungen arbeiten mit einem ganzheitlichen Ansatz und berücksichtigen bei ihren umfassenden Informations-, Beratungs-, Qualifizierungs- und Coachingangeboten die Lebenssituation, Ausgangs- und Bedürfnislage von Frauen in besonderer Weise. Mit ihrem breit gefächerten Angebot an Unterstützung begleiten sie Sie von Anfang an auf Ihrem Weg in die Selbstständigkeit und helfen nach der Gründung Ihre Existenz zu sichern. Sie sorgen für die für den Erfolg so wichtigen Netzwerke, beispielsweise durch Veranstaltungen und Mentoringprogramme. Solche Beratungseinrichtungen finden Sie z. B. in Hannover (Gründerinnen Consult), Oldenburg (Existenzgründungsagentur für Frauen – EFA –), Osnabrück (Berufsbildungs- und Servicezentrum des Osnabrücker Handwerks GmbH – BUS –) und Leer (Existenzgründungsagentur des Landkreises Leer). Die Adressen dieser und anderer Existenzgründungsberatungsstellen können Sie dem Anhang entnehmen.

Darüber hinaus hat das Land Niedersachsen 15 „Koordinierungsstellen Frau und Wirtschaft“ bzw. „Koordinierungsstellen zur beruflichen und betrieblichen Förderung von Frauen“ in Braunschweig, Göttingen, Goslar, Hannover, Leer, Lüneburg, Meppen, Nordhorn, Osnabrück, Stade, Uelzen, Vechta, Verden, Walsrode-Soltau, Wildeshausen sowie in Wolfsburg eingerichtet. Sie bieten Informationen und Beratung für Frauen, die wieder ins Erwerbsleben einsteigen wollen. Die Beraterinnen der Koordinierungsstellen verstehen sich als Bindeglied zwischen der regionalen Wirtschaft, dem Arbeitsmarkt und den Weiterbildungseinrichtungen vor Ort und unterstützen Sie dabei, sich für die unternehmerische Tätigkeit zu qualifizieren.

Mit großer Wahrscheinlichkeit erfahren Sie auch über die Frauenbeauftragten in den niedersächsischen Gemeinden von Bildungseinrichtungen, die Ihnen das Handwerkszeug zur Unternehmerin vermitteln können. 56 Prozent der Frauenbeauftragten bestätigten in einer Umfrage, dass Sie Gründerinnen helfen, passende Institutionen vor Ort, Weiterbildungsmöglichkeiten und Kontakte zu regionalen Netzwerken zu finden.

Die Agenturen für Arbeit fördern teilweise allgemeine Lehrgänge nach dem SGB III zur Existenzgründung, wenn dadurch Arbeitslosigkeit beendet werden kann. Wenden Sie sich bitte an Ihre zuständige Agentur für Arbeit, um sich beraten zu lassen.

Im Internet gibt es zwei Aus- und Weiterbildungsdatenbanken, KURS von der Bundesagentur für Arbeit (www.arbeitsagentur.de) und WIS von den Industrie- und Handelskammern (www.wis.ihk.de). Diese ermöglichen Ihnen den Zugriff auf aktuelle Daten über Angebote der beruflichen Bildung in Ihrer Region und überregional.

2.1. Fachliche Qualifikation überprüfen und Weiterbildung nutzen

Der Lebenslauf von Frauen ähnelt häufiger einer Patchwork-Decke als einer geraden Entwicklung auf der „Berufsleiter“. Zeiten der Familienarbeit oder Arbeitslosigkeit verstärken eigene Unsicherheiten oder rufen sie erst hervor. Wer beruflich wieder einsteigt, erfährt oft, dass das eigene Wissen schon zu veraltet sei. Auch Quereinsteigerinnen, die mit der Existenzgründung in eine verwandte oder gänzlich neue Branche einsteigen möchten, schweben auf einem Seil ohne Netz.

Gerade im Informations- und Computerzeitalter müssen Sie sich mit der Konkurrenz, die durch Training oder gerade absolvierte Studien „up to date“ ist, messen können. Aber nicht nur Ihre Kundinnen und Kunden werden nach Ihrer Qualifikation fragen, sondern auch Banken sind daran interessiert. Sie wollen größtmögliche Sicherheit bei der Vergabe von Krediten, die Sie eventuell für einen Start brauchen werden.

Sollten Sie sich für eine Existenzgründung entscheiden, brauchen Sie ein solides Fundament. Fragen Sie sich selbst: Welche Eigenschaften und Fähigkeiten habe ich schon? Was kann ich? Ist mein erlerntes Wissen auf dem neuesten Stand? Bin ich fachlich vorbereitet auf den Markt von morgen? Was muss ich noch dazulernen?

Es gibt verschiedene Wege Ihr fachliches Potenzial zu erforschen. Machen Sie ein Praktikum in Ihrer zukünftigen Branche, dann können Sie Ihre Kenntnisse mit den Erwartungen der Kolleginnen, der Kollegen und der Kundschaft abgleichen. Wenn Sie selbst hergestellte Produkte verkaufen wollen, Schmuck oder Keramiken etwa, dann eröffnen Sie nicht gleich ein Geschäft, sondern geben Sie zuvor Ihre besten Stücke anderen Geschäften in Kommission. So können Sie leichter feststellen, ob die Qualität Ihrer Waren den Ansprüchen des Marktes gerecht wird und ob sich über einen bestimmten Zeitraum eine zufrieden stellende Verkaufsentwicklung zeigt. Oder Sie abonnieren eine Fach- oder Berufsverbandszeitschrift. Sie wird Ihnen aktuelle Informationen über Ihre Branche liefern und Sie haben die Gelegenheit, Ihren Wissensstand zu überprüfen.

Bedenken Sie: Spezielle Wünsche Ihrer Zielgruppen erfordern spezielle Kenntnisse und Fähigkeiten. Und die Erfahrungen der letzten Jahre zeigen, dass Gründerinnen mit Nischenangeboten erfolgreicher sind als „Alles-Köner“ und „Alles-Anbieter“. Sie können sich so als Neuanfängerin gegenüber den etablierten „All-round-Betrieben“ besser durchsetzen.

Überlegen Sie, wie viel Zeit Sie investieren wollen und belegen Sie Kurse, nebenberufliche Weiterbildungslehrgänge oder Vollzeitmaßnahmen. Kurse, die abends oder an Wochenenden stattfinden, ergänzen Ihr Wissen punktuell und sind nicht so zeitintensiv. Nebenberufliche Weiterbildungsmaßnahmen können vorteilhaft sein, da Sie das erlernte Wissen sofort umsetzen bzw. die Theorie im Alltag abgleichen können. Sollten Sie sich für einen Sprung in die Selbstständigkeit noch zu unsicher fühlen, kommt vielleicht auch eine ein- oder mehrjährige Weiterbildung für Sie in Frage. Eine Vollzeitmaßnahme kann unter Umständen mit der Zahlung von Unterhaltsgeld und/oder Übernahme der Lehrgangskosten durch die Agentur für Arbeit gefördert werden.

Wichtige Ansprechstellen, um einen Überblick über Bildungsangebote für Frauen zu bekommen, sind die Existenzgründungsberatungsstellen für Frauen, die Agenturen für Arbeit und die Niedersächsischen Koordinierungsstellen zur beruflichen und betrieblichen Förderung von Frauen.

TIPP:

Auch durch zukünftige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können Sie fachliche Lücken schließen, die Sie nicht selbst füllen können. Eine gezielte Personalauswahl und ein arbeitsteiliges Vorgehen ersetzen die Ihnen fehlenden Kenntnisse.

2.2. Branchenkenntnisse vertiefen und Kontakte knüpfen

Haben Sie Ihre Fähigkeiten überprüft, vervollständigt und erweitert, sollten Sie Ihre Fühler ausstrecken und nach Kontakten Ausschau halten. Erfahrungsgemäß können Ihnen andere Selbstständige am besten Kenntnisse über die Selbstständigkeit vermitteln.

Befragen Sie eine Unternehmerin einer anderen Stadt nach ihren Erfahrungen. Sie wird Sie nicht als Konkurrentin empfinden und Ihnen daher vielleicht wichtige Tipps geben, die Sie in einem Unternehmen vor Ort nicht erhalten würden.

Nutzen Sie die Angebote der Beratungsstellen speziell für Frauen, die Existenzen gründen wollen oder schon gegründet haben. Sie bieten Frauen auf dem Weg in die Selbstständigkeit und zur Sicherung ihres jungen Unternehmens umfassend Information, Beratung, Qualifizierung und die nötigen Netzwerke (s. Seite 25).

Sinnvoll für Ihren Start sind auch Kontakte zu den Berufsverbänden, die Ihnen branchenspezifische Informationen zugänglich machen. Gerade Frauen mit Hochschulabschluss und ohne praktische Erfahrungen haben erfahrungsgemäß mehr Schwierigkeiten als andere: Sie kennen den Markt nicht, haben keine Möglichkeit, Betriebe innerhalb ihrer Branche zu vergleichen und beherrschen nicht das übliche Geschäftsgebahren. Dasselbe gilt auch für Frauen mit so genannten „Patchwork-Lebensläufen“, die unterschiedlichen Berufstätigkeiten nachgegangen sind und sich aber in der von ihnen angestrebten Gründungsbranche erst kurze Zeit auskennen. Bekannt ist auch, dass Frauen eher in regionalen Märkten und weniger über Grenzen des Bundeslandes und selten über Deutschland hinaus tätig sind, weil sie zuvor keine vertieften Branchenkenntnisse erworben haben. Das alles können Sie ändern! Die Industrie- und Handelskammern nennen Ihnen die Ihrer Branche entsprechenden Berufsverbände. Fragen Sie dort auch nach weiteren, spezielleren Verbänden.

Neben Beratungsstellen speziell für Frauen bieten auch Berufsverbände häufig Veranstaltungen in Form von Seminaren, Tagungen oder Vorträgen an. Nehmen Sie diese Chance wahr, kostengünstig an Wissen von Fachleuten zu kommen und neue Kolleginnen und Kollegen kennen zu lernen. Bei einem zwanglosen Rahmenprogramm lassen sich Gespräche lockerer führen und leicht Gleichsinnige finden.

Notieren Sie Namen und Telefonnummer, tauschen Sie Visitenkarten, fragen Sie, ob Sie bei Unsicherheiten anrufen dürfen. „Alte Hasen“ sind möglicherweise stolz darauf, ihre Erfahrungen weitergeben zu können und in eine neue Rolle als Mentor oder Mentorin zu wachsen. Sie sollten allerdings die Kontakte pflegen und nicht für jede Kleinigkeit strapazieren und gegebenenfalls auch ein „Nein“ respektieren. Unter dem Stichwort „Mentoring“ vermitteln übrigens neben den Existenzgründungsberatungsstellen für Frauen auch Verbände, wie beispielsweise Business Professional Women e. V., erfahrene Unternehmerinnen, die andere Frauen in ihrem Berufsweg fördern möchten.



Außerdem gibt es Veranstaltungen, die sich z. B. „Visitenkartencafé“ nennen und meist von Frauenberatungsstellen, Frauenbeauftragten oder Unternehmerinnennetzwerken veranstaltet werden. In einem zwanglosen Rahmen haben Sie die Möglichkeit, sich selbst zu präsentieren und Bekanntschaft mit anderen selbstständigen Frauen zu machen. Geschäfte miteinander machen ist keine verschämte Angelegenheit hinter den Kulissen, sondern der erwünschte Zweck dieser Zusammenkünfte.

Bedenken Sie auch einen möglichen Messebesuch: Eine Messe ist nicht nur zur Verkaufsförderung, sondern auch als Kontaktbörse gedacht. Hier können Sie Lieferanten kennen lernen und Konditionen vergleichen. Sie haben einen Überblick über die in Ihrer Branche tätigen Mitbewerberinnen und Mitbewerber. Sie können Einschätzungen über neue Produkte und Dienstleistungen im Vergleich zu anderen machen. Hier entstandene Kontakte können Sie nach der Messe intensivieren. Neben den Industrie- und Handelskammern gibt der Verband der deutschen Messewirtschaft e. V. (www.auma.de) Informationsschriften, z. B. ein Verzeichnis mit zukünftigen Messeterminen, heraus.

TIPP:

Die Fähigkeit, spontane und gezielte Kontakte zum vorerst einseitigen, aber langfristig auch gegenseitigen Nutzen zu gestalten, nennt man „Die Kunst des Klüngelns“ (Reinbek, 2001). Eine Anleitung und Gelegenheit zum Chatten finden Sie bei den Autorinnen Anni Hausladen/Gerda Laufenberg unter www.frauenkluegeln.de.

2.3. Kaufmännische Kenntnisse erwerben und anwenden

Obwohl viele Frauen es gelernt haben, einen Haushalt zu führen und dementsprechend auch zu „haushalten“, kommt bei der Frage nach kaufmännischen Kenntnissen oft ein allgemeines Stöhnen auf.

Diese Haltung führt im Alltag von Unternehmerinnen zu erheblichen Problemen: Einige Gründerinnen heften am Jahresende die Auswertungen ihrer Steuerberaterinnen und Steuerberater einfach in einem Ordner ab, ohne sie zu verstehen. Und manche Frauen können mit den Begriffen Umsatz, Rohgewinn und Ertrag nichts anfangen. So wird zum Beispiel ein neues Produkt in das Sortiment aufgenommen und die Umsätze steigen tatsächlich. Doch ebenso steigen die roten Zahlen, weil zum Beispiel die Transportkosten bei der Ertragsvorausschau ignoriert wurden. Die monatliche „Betriebswirtschaftliche Auswertung“ (BWA) sollte das Steuerungsinstrument für Ihre Unternehmensführung werden.

Nutzen Sie die Erfahrungen von Unternehmensberaterinnen und Unternehmensberatern und machen Sie nicht dieselben Fehler wie viele, die den dritten Geburtstag ihres Unternehmens leider nicht mehr erleben konnten. Diese Tipps können Ihnen weiterhelfen:

Besuchen Sie Buchführungs- und Geschäftsführungskurse, die speziell auf Kleinunternehmen zugeschnitten sind. Erlernen Sie die Buchführung gleich auf dem PC. Es gibt komfortable Buchhaltungsprogramme, die für jede Unternehmerin erlernbar sind. Sie sparen Arbeit und Zeit gegenüber der konventionellen Art auf Papier.

Führen Sie von Anfang an „Controlling“ in Ihre Geschäftsführung ein. Controlling wird in der Betriebswirtschaftslehre als „Steuerung“ bezeichnet. Bilden Sie Kennzahlen und Zielwerte und überprüfen Sie diese mit Ihren monatlichen Leistungen. So sind Sie besser vorbereitet, auf Veränderungen im Betrieb und auf dem Markt zu reagieren.

Sie kennen sicherlich das geflügelte Wort: „Besser sich einen Tag mit den Zahlen beschäftigen, als einen ganzen Monat für Geld arbeiten“. Wenn nicht, dann sollten Sie ab sofort in diesem Sinne Ihre Arbeit rationalisieren. Der Ihnen aus betriebswirtschaftlichen Kenntnissen entstandene Nutzen wird sich sofort dokumentieren: Sie können vergleichen, welche Angebote Ihnen Gewinne bringen und durch welche Angebote unnötige Kosten entstehen. Fehler – einmal erkannt – lassen sich besser vermeiden. Nicht unerheblich sind möglicherweise Steuervorteile für Investitionen, wenn Sie diese in der für Ihren Betrieb angemessenen Höhe und zum richtigen Zeitpunkt vornehmen.



Diese Hinweise gelten auch für Sie, wenn Sie sich zunächst nebenberuflich selbstständig machen. Wer später mal eine eigene wirtschaftliche Vollexistenz aufbauen will, muss langfristig planen. Das kann zur Folge haben, dass Sie schon heute notwendige Rücklagen (Eigenkapital) bilden, dass Sie eventuell ganz andere Preise kalkulieren oder eine völlig andere Kundengruppe ansprechen müssen. Auch Ihr Angebot kann sich durch eine differenzierte Planung mit dem Blickwinkel einer Kauffrau verändern. Insgesamt gilt: „Früh übt sich ...“.

2.4. Geschäftliche Verhandlungen erfolgreich führen

Welche Konzepte Sie als Existenzgründerin auch immer am grünen Tisch entwickeln – die Umsetzung Ihrer Überlegungen findet im Gespräch statt, sei es mit Geschäftspartnern, Lieferanten, Kunden, Auftraggebern oder Banken. Viele Frauen unterschätzen aus einer Haltung der Unsicherheit heraus ihren Spielraum, durch Verhandlungen auf die Entscheidungen oder Einstellungen anderer Einfluss zu nehmen. Daher sollten Sie sich mit Gesprächsführung und Verhandlungstechnik beschäftigen.

Wenn Sie eine Verhandlung vorbereiten, ist es wichtig, dass Sie umfassende Informationen über das betreffende Gesprächsthema eingeholt haben (Umsatzstatistiken, Artikel etc.). Noch vor dem Gespräch unterteilen Sie Ihre Verhandlungsziele:

- Das Maximalziel umfasst alle Ihre Forderungen und orientiert sich an einem optimalen Verlauf der Verhandlung.
- Das Kernziel beschreibt ein gutes Ergebnis, mit dem Sie voll auf zufrieden sein können.
- Das Minimalziel definiert die Mindestforderungen, die Sie noch tolerieren können.

Zunächst sollten Sie bei Verhandlungen nach einer Lösung suchen, welche die Interessen beider Gesprächspartner berücksichtigt. Thomas Gordon, Unternehmensberater und Autor des Fachbuchs „Managerkonferenz“, zeigt, dass aus Verhandlungen nicht einer als Gewinner oder eine als Gewinnerin und einer als Verlierer bzw. als Verliererin hervorgehen muss, sondern dass beide einen „Gewinn“ für sich erzielen können. Machen Sie sich bewusst, für welche Angelegenheiten Sie sich einsetzen möchten und was Sie Ihrem Verhandlungspartner zu bieten haben.

Wenn Sie über Ihre eigenen Konditionen und Geschäftsbedingungen verhandeln, kann es zu Interessenkonflikten zwischen Ihnen und Ihrem Gegenüber, das seinerseits bestimmte Vorstellungen durchsetzen will, kommen. Bleiben Sie sachlich. Machen Sie Ihre Ziele deutlich und grenzen Sie sich ab. Denn häufig ruft eine Unternehmerin, die ihrem Gegenüber mit Wertschätzung und Empathie entgegentritt und sich dennoch klar abgrenzt, Respekt hervor. Übrigens: Hinter Fragen nach Einzelheiten vermuten Frauen oft eine Kritikäußerung, obwohl sie nur um eine präzisere oder eine zusätzliche Information gefragt wurden.

Zum Ende des Gesprächs sollten Sie auf die Handlungsebene wechseln. Konkretisieren Sie das, was Sie möchten bzw. wie die nächsten Schritte aussehen können. Das schließt nicht aus, dass Ihr Gegenüber eine andere Meinung dazu hat, aber Sie eröffnen die Chance zu einer gemeinsamen Übereinkunft.

Jede Verhandlung sollte von Ihnen nachbereitet werden. Machen Sie sich ein Bild über Ihre Vorgehensweise. Manchmal werden Sie sehr, manchmal weniger erfolgreich gewesen sein. Aber: Aus jedem Gespräch haben Sie etwas gelernt.

TIPP:

Trainings und Seminare zur Gesprächsführung, Körpersprache, Konfliktbewältigung und Verhandlungsführung bieten u. a. Beratungseinrichtungen für Existenzgründerinnen, Volkshochschulen, Frauenbildungsstätten, Gewerkschaften, Einrichtungen der Kirche an. Achten Sie darauf, dass Sie durch den Einsatz von Video die Gelegenheit erhalten, Ihre Wirkung auf andere selbst einzuschätzen. Und die ist manchmal positiver, als Sie selbst zuvor gedacht haben!

2.5. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter motivieren und führen

Nur wenige Frauen, die sich als Unternehmerin selbstständig machen, konnten sich während ihrer Zeit als Arbeitnehmerin in der Rolle der Vorgesetzten erproben. Einige Frauen – obwohl sie es selbst nicht so benennen würden – haben schon Leitungserfahrung in der Familie gewonnen. Für einen gelungenen Urlaub beispielsweise müssen einzelne Vorbereitungen bedacht, Aufgaben delegiert und Gespräche geführt werden.

Bevor Sie eine Bewerberin zum Vorstellungsgespräch einladen, sollten Sie sich folgende Fragen stellen: Welche Aufgaben hat die neue Mitarbeiterin? Woran messe ich eine gute Arbeitsleistung (vorab Arbeitsprobe?)? Welche Vorteile hat die Mitarbeiterin von ihrem neuen Job, welche Vorteile hat mein Betrieb von der neuen Mitarbeiterin? Passt die Person in das Team?

Sie können wählen, ob Sie über Annoncen, Personaldienstleister oder die Agentur für Arbeit eine fremde Person für den neuen Arbeitsplatz finden wollen oder ob Sie den „heißen Tipp“ einer Bekannten aufgreifen. Einstellungen aus Ihrem eigenen Freundes- oder Bekanntenkreis sollten Sie bewusst vornehmen. Wägen Sie das gute Gefühl, eine Entlastung durch gemeinsame Gespräche und einen gemeinsamen Arbeitsalltag zu haben, mit der fachlichen Qualifikation der Bewerberin oder des Bewerbers ab. Vereinbarungen sollten, um nachfolgende Missverhältnisse regeln zu können, auch in diesen Fällen schriftlich getroffen werden.

Laut Umfragen ist für Frauen das Betriebsklima besonders wichtig. Für Sie auch? Dann sollten Sie es nicht dem Zufall überlassen. Zum Betriebsklima gehört beispielsweise, ob Sie per „Du“ oder „Sie“ angesprochen werden möchten. Ein persönlicher Stil kann zwar menschliche Distanz verringern, letztlich tragen aber Sie die Verantwortung für Erfolg und Misserfolg.

Entwickeln Sie Ihren eigenen Führungsstil: Lernen Sie, sich selbst anzuleiten, damit Sie andere leiten können! Ihr eigenes Arbeitsverhalten gibt Ihnen Anregungen, wie wahrscheinlich auch andere auf Aufgaben und Anforderungen reagieren könnten. Ihr Krisenmanagement und Ihre Kreativitätstechniken, aber auch Ihre Arbeitseinstellung und Ihre Selbstdisziplin sind darüber hinaus für Ihr Personal ein Vorbild zur Nachahmung. Führen Sie eher autoritär oder eher demokratisch? Wenn Sie die Beschäftigten Ihres Betriebes an Entscheidungen beteiligen möchten, richten Sie regelmäßige Arbeitsbesprechungen ein. Weiterhin sollten Sie sich über Ihre Rückmeldungen Gedanken machen. Loben Sie, wenn Leistungen besonders gut sind, und kritisieren Sie, wenn mangelhafte Leistungen Ihren Betriebsablauf beeinträchtigen. Vorschläge für eine bessere Aufgabenerfüllung sollten Sie direkt anbringen.



Haben Sie in Ihrem Betrieb zusätzliche Personen beschäftigt, wird sich Ihr Arbeitsalltag ändern. Andere werden ausführende Tätigkeiten übernehmen, die Sie zum großen Teil vorher selbst erledigt haben. Neben dem vermehrten bürokratischen Aufwand, der mit den Arbeitgeberpflichten verbunden ist (siehe Kapitel 5.5.), kommen neue Aufgaben im Management und in der Personalführung auf Sie zu.

Dabei fällt Frauen das Delegieren häufig nicht leicht. Das kann dazu führen, dass ihre Betriebe klein bleiben und sie die Schwelle zur Wirtschaftlichkeit nicht überschreiten. Bedenken Sie noch einmal die Ziele, die Sie sich bei Ihrer Existenzgründung stecken. Wollen Sie einen kleinen überschaubaren Betrieb oder möchten Sie Ihr Unternehmen wachsen lassen? Möchten Sie selbst Kundenaufträge bearbeiten und lieber eine Mitarbeiterin für die Buchhaltung einstellen? Rechnen Sie sich aus, wie viel Sie Ihrer Kundschaft in einer Stunde in Rechnung stellen könnten und wie viel der branchenübliche Stundenlohn für eine Mitarbeiterin oder einen Mitarbeiter beträgt.

TIPP:

Führen und Leiten kann man lernen! So oder ähnlich heißen die Kurse, die von Volkshochschulen, Bildungsstätten, Berufsverbänden und Beratungseinrichtungen für Existenzgründerinnen speziell für Frauen in Führungspositionen angeboten werden. Weil der Erwerb von Führungskompetenz jedoch Einstellungs- und Verhaltensänderungen einschließt, haben sich besonders Supervisions- und Coachinggruppen mit über einen längeren Zeitraum verteilten Treffen bewährt. So können verschiedene Fälle aus dem betrieblichen Alltag reflektiert und neue Strategien in der Praxis trainiert werden.

Und last but not least: Denken Sie an Ihre Verantwortung gegenüber Mitarbeitenden, insbesondere an die Pflicht, Gehälter pünktlich zu zahlen – auch wenn das Firmenkonto gerade überzogen ist.

2.6. Unternehmerisch denken und Fachleute befragen

Auf eine berufliche Laufbahn als Unternehmerin oder Unternehmer werden wir in der Regel weder in der Schule noch in der Ausbildung vorbereitet.

Wenn Sie bei Eltern mit einem Familienbetrieb aufgewachsen sind, haben Sie vielleicht schon einen Einblick und auch Erfahrung damit, was es heißt, als Selbstständige mit wechselnden Arbeitsanforderungen und -zeiten sowie unregelmäßigem Einkommen zu leben. Möglicherweise gibt es unter Ihren Vorfahren z. B. eine Großmutter, die ihren eigenen Weg gegangen ist. Oder Sie haben schon als Jugendliche für eine besondere Frau aus der Geschichte geschwärmt. Suchen Sie sich Vorbilder! Eine Orientierung an Gründerinnen oder Gründern, die erfolgreich waren und sind, erleichtert es Ihnen, Träume und Visionen umzusetzen und dabei auch Risiko und Verantwortung zu übernehmen. Spüren Sie diese in Veranstaltungen, Netzwerken und Verbänden auf.

Die unternehmerische Qualifikation beinhaltet alle in diesem Kapitel angesprochenen Fähigkeiten und Erfahrungen. Indem Sie bei Ihrer Existenzgründung sorgfältig die fünf Erfolgsfaktoren berücksichtigen, erlernen und erwerben Sie unternehmerisches Denken. Versuchen Sie bei den einzelnen Schritten der Gründungsvorbereitung eine „Zusammenschau“ aller Faktoren. Stimmen meine Qualifikationen, sind Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf dem Arbeitsmarkt zu finden, reichen meine finanziellen Möglichkeiten, ist mein Angebot marktfähig, aber auch: wie einsatzfähig bin ich selbst, mit wem kann ich zusammenarbeiten, mit welchen Kunden möchte ich zusammenarbeiten, wie kann ich meine Interessen in Verhandlungen vertreten? Bleiben mein Privatleben und mein Arbeitsleben in der richtigen Balance?

Um die komplexe Materie der Unternehmensführung zu erfassen und in die Praxis umzusetzen, benötigen Sie die Bereitschaft, permanent weiter zu lernen. Haben Sie ein Problem schon einmal als Herausforderung gesehen? Meistens begegnen wir Problemen mit der Haltung: „Warum geht es so schlecht? Dass mir das schon wieder passieren musste!“ Wenn Sie aber fragen „Wo will ich hin, was fehlt und was sollte ich noch bedenken?“, bringt Sie diese Reaktion zu einer konstruktiven Lösung. Bleiben Sie Neuem gegenüber aufgeschlossen. Wenn Sie noch eine Portion Optimismus hinzugeben, werden Sie Ihr Ziel schon erreichen.

Wie Sie vorgehen und Ihren Betrieb organisieren, sollte auf den Markt und Ihre Wettbewerber, die Kundschaft und ihre Bedürfnisse, das Personal und die Technik in Ihrem Betrieb abgestimmt sein. Analysen von Unternehmerinnen und ihren Betrieben zeigen, dass Frauen dazu neigen, langsam einzusteigen und vorsichtig zu wachsen. Grund hierfür sind meistens mangelnde Kenntnisse und Informationen. Vorsicht zu zeigen ist sicherlich sinnvoll, doch eine gezielte Unternehmensberatung bei einer Expertin oder einem Experten kann zusätzliche Informationsquellen erschließen, professionelle Hilfestellung geben und eine realistische Einschätzung des eigenen Vorhabens vermitteln. Es wäre eine Selbstüberschätzung mit fatalen Folgen, zu meinen, Selbstständige müssten alles selbst herausfinden. Untersuchungen der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) über den Verlauf und Erfolg von Existenzgründungen kamen zu dem Ergebnis, dass sich die Betriebe besser und länger auf dem Markt behaupten konnten, die professionelle Beratung in Anspruch genommen haben. Eine Faustregel besagt: Drei Jahre nach der Gründung sind nur noch die Hälfte am Markt. Das Pleiterisiko von professionell und solide finanzierten Unternehmen liegt unter acht Prozent. Doch ein unternehmerisches Restrisiko lässt sich natürlich nicht ausschließen.

TIPP:

Die Teilnahme an Gründungswettbewerben kann eine gute Starthilfe in die Selbstständigkeit sein. Ihre Chance – selbst wenn Sie nicht zu den wenigen preisgekrönten Siegern zählen – besteht darin, dass Ihre Geschäftsidee von einer unabhängigen Jury bewertet wird und dass Sie Kontakte zu erfahrenen Unternehmern, Kunden und Kapitalgebern herstellen können. Sie lernen, Ihr Vorhaben vor einem kritischen Publikum überzeugend zu präsentieren. Doch auch die Preisgelder sind ein lukratives Motiv.

Es gibt landesweite, aber auch regionale Wettbewerbe, einige richten sich an bestimmte Technologien oder Branchen. Auch Hochschulen prämiieren Gründungsvorhaben, die von ihren Absolventen realisiert werden. Das Technologie-Centrum Hannover GmbH schreibt einen Wettbewerb „Kooperationspreis des Landes Niedersachsen“ für kleine und mittelständische Unternehmen aus, die in Kooperation mit Forschungseinrichtungen innovative Verfahren, Produkte und Dienstleistungen entwickelt haben (www.vtn.de). Der bundesweit größte und alle Branchen umfassende ist der „StartUp“-Gründerwettbewerb (www.startup-initiative.de).

Informationen, an welche Fachleute Sie sich vor Ort wenden können, erhalten Sie bestimmt bei den Beratungseinrichtungen für Frauen, Ihrem Berufsverband, bei der Kammer, dem Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft (RKW NordWest) oder in einem Netzwerk von Selbstständigen. Manche Unternehmensberatungen sind auf Existenzgründungen von Frauen spezialisiert. Fragen Sie in jedem Fall, ob Sie für die Beratungen einen Zuschuss aus öffentlichen Mitteln beantragen können.

Das Programm im Überblick:

Förderung von Existenzgründungs- und Unternehmensberatungen durch das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) (befristet bis 31.12.2005)

Antragsberechtigte:

- a) Personen, die sich durch Gründung oder Übernahme eines Unternehmens oder tätige Beteiligung an einem Unternehmen oder in einem freien Beruf selbstständig machen wollen
- b) rechtlich selbstständige Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und der freien Berufe, die bestimmte Umsatzgrenzen nicht überschreiten.

Leistung:

- Zuschüsse für
 - a) Existenzgründungsberatungen,
 - b) Existenzaufbauberatungen (innerhalb von zwei Jahren nach Gründung).

Verwendungszweck:

- Beratungen incl. Beratungsbericht von selbstständigen Beraterinnen, Beratern bzw. Beratungsunternehmen, die die erforderliche Fähigkeit, berufliche Erfahrung und Zuverlässigkeit besitzen.

Höchstbetrag:

- Zuschuss in Höhe von
 - a) 50 Prozent der in Rechnung gestellten Beratungskosten, max. 1.500 EUR.
 - b) 50 Prozent der in Rechnung gestellten Beratungskosten, max. 1.500 EUR.
- max. 3.000 EUR für mehrere zeitlich und thematisch getrennte Beratungen.
- Bemessungsgrundlage für den Zuschuss sind das Honorar, Auslagen und Reisekosten der Beraterinnen und Berater (ohne Umsatzsteuer).

Voraussetzungen:

- Anträge können bis zum 31. Mai des auf den Beginn der Beratung folgenden Jahres über eine Leitstelle beim Bundesamt für Wirtschaft gestellt werden.
- Die gesamten Beratungskosten müssen zuvor von der Antragstellerin bzw. dem Antragsteller bezahlt werden (Nachweis durch Kontoauszug).

Das Programm im Überblick:

Förderung von Existenzgründungs- und Existenzsicherungsberatungen in Niedersachsen (befristet bis 31.12.2008)

Antragsberechtigte:

- Personen, die sich in Niedersachsen eine selbstständige Existenz in der gewerblichen Wirtschaft oder einen freien Beruf aufbauen wollen.

Leistung:

- Zuschüsse zur Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen für
 - a) Kurzberatungen,
 - b) konzeptionelle Beratungen,
 - c) innerbetriebliche Qualifizierungsmaßnahmen.

Verwendungszweck:

- Beratungen (incl. Beratungsbericht) durch die Selbsthilfeeinrichtungen der Wirtschaft, selbstständige Beraterinnen oder Berater, die die erforderliche Fähigkeit, berufliche Erfahrung und Zuverlässigkeit besitzen.

Höchstbetrag:

- Der Höchstbetrag ist von der Art der Beratung abhängig. Nähere Details erfragen Sie bitte bei der Investitions- und Förderbank Niedersachsen (NBank – siehe unten).

Voraussetzungen:

- Antrag vor Beginn/Abschluss des Beratungsvertrages über eine Leitstelle, zu erfragen bei der Investitions- und Förderbank Niedersachsen GmbH – NBank, Günther-Wagner-Allee 12-14, 30177 Hannover, Tel: 0511/30031-333, www.nbank.de.

Das Programm im Überblick:

Begleitende Gründungsberatung (Gründungscoaching)

Antragsberechtigte:

- Existenzgründerinnen und Existenzgründer, die innerhalb der letzten drei Jahre ein Unternehmen mit tragfähiger Geschäftsidee gegründet haben und ein Darlehen, Beteiligungskapital, Überbrückungsgeld oder einen Existenzgründungszuschuss erhalten haben.

Leistung:

- Zuschüsse zu den Kosten der Beratungsdienstleistung, alternativ
- Zuschüsse für die Inanspruchnahme von Coaching.

Verwendungszweck:

- Begleitende Beratung in der Nachgründungsphase zur Stärkung der Nachhaltigkeit von Gründungen, insbesondere durch Bonitätsverbesserung der Gründerin oder des Gründers.

Höchstbetrag:

- 50 Prozent der Kosten, höchstens jedoch 3.000 EUR, bei Gründung aus der Arbeitslosigkeit 83,33 Prozent der Kosten, höchstens 5.000 EUR.

Voraussetzungen:

- Antrag bei der Investitions- und Förderbank Niedersachsen GmbH – NBank, Günther-Wagner-Allee 12-14, 30177 Hannover, Tel. 0511/30031-333, www.nbank.de
- Den Beratungsbedarf bestimmt die Gründerin oder der Gründer zuvor gemeinsam mit einer Bank, einer Wirtschaftsförderin bzw. einem Wirtschaftsförderer oder einer Kammer.
- Coach ist im Gründungscoaching-Pool der NBank gelistet.

Das Programm im Überblick:

Zuschüsse für Coaching im Rahmen des Überbrückungsgeldes und des Existenzgründungszuschusses aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF)

Antragsberechtigte:

- Empfängerinnen und Empfänger von Überbrückungsgeld oder des Existenzgründungszuschusses nach § 421 I SGB III (Ich-AG) der Bundesagentur für Arbeit

Leistung:

- Zuschüsse für Maßnahmen zur Begleitung einer selbstständigen Tätigkeit in den ersten 12 Monaten nach Gründung
- Zuschüsse zur Kinderbetreuung für die Dauer der Maßnahmen

Verwendungszweck:

- Individuelle Einzelberatungen.

Höchstbetrag:

- Die Förderungen dürfen insgesamt 4.600 EUR je geförderte Person nicht überschreiten. Die Agenturen für Arbeit können davon abweichende niedrigere Höchstbeträge für die Kostenerstattung festlegen
- Kinderbetreuungskosten für die Tage des Coaching bis zu 130 EUR/je Kind/pro Monat.

Voraussetzungen:

- Beratung und Antragsstellung bei der zuständigen Agentur für Arbeit vor Vertragsabschluss mit den Stellen, die das Coaching durchführen sollen.
- Durchführung des Coaching durch qualifizierte Beraterinnen und Berater/Weiterbildungsanbieter.

Erfolgsfaktor 3: Ein positives soziales Umfeld

Das Programm im Überblick:

Zuschüsse für Coaching im Rahmen von BONUS in Niedersachsen

Antragsberechtigte:

- Unternehmen, die sich in der Gründungsphase befinden oder mit Beteiligungskapital eine wachstumsbedingte Finanzierungslücke schließen wollen.

Leistung:

- Zuschüsse für die Inanspruchnahme von Coaching

Verwendungszweck:

- Individuelle Beratung und Begleitung über mehrere Wochen und Monate zur Erstellung von Finanzierungskonzepten (incl. Beratungsbericht und Erfolgskontrollen) durch qualifizierte Beraterinnen und Berater.

Höchstbetrag:

- Bis zu 75 Prozent der in Rechnung gestellten Beratungskosten, maximal 7.500 EUR. Der Tagessatz des Coaches darf 750 EUR nicht überschreiten.

Voraussetzungen:

- Antrag bei der Investitions- und Förderbank Niedersachsen GmbH – NBank, Günther-Wagner-Allee 12-14, 30177 Hannover, Tel: 0511/30031-333. Informationen und Online-Antrag erhalten Sie unter www.bonus-nds.de.



In der Zeit der Planung und der Existenzgründung wird sich Ihre Lebenssituation zunehmend verändern. Sie werden sehr viel Zeit mit betrieblichen Angelegenheiten verbringen, sei es mit dem Ausfeilen Ihrer Betriebsstrategie, mit Verhandlungen zur Finanzierung oder mit der Renovierung der neuen Praxisräume, um nur einige Beispiele zu nennen. Ihnen wird also weniger Zeit bleiben, um Ihre bisherigen alltäglichen Aufgaben zu erledigen.

Bedenken Sie, dass Sie auch gedanklich und emotional mit Ihrer bevorstehenden Selbstständigkeit intensiv beschäftigt sein werden. Sie werden also nicht nur weniger Zeit haben für die Menschen, mit denen Sie zusammenleben, sondern Sie werden höchstwahrscheinlich auch weniger offen sein für Sorgen und Freuden von Freunden und Angehörigen. Auf der anderen Seite benötigen Sie gerade in dieser Zeit des Um- bzw. Aufbruchs praktische Unterstützung und vor allem Ermutigung, um Ihre Pläne zu verwirklichen oder um bei möglichen Rückschlägen einen neuen Weg zu finden.

In welchem Ausmaß sich Ihre Existenzgründung auf Ihr Privatleben auswirken wird, hängt hauptsächlich davon ab, ob Sie bisher ausschließlich im Haushalt gearbeitet haben oder ob Sie schon vorher erwerbstätig waren.

3.1 Emotionale und tatkräftige Unterstützung sicherstellen

Was ist auf einmal mit meinem Partner los? Diese Frage mussten sich schon einige Frauen stellen, die in der Planungsphase mit Rat und Tat von Ihrem Partner unterstützt wurden. Doch als der berufliche Erfolg sich einstellte, häufigere Abendtermine mit Geschäftspartnerinnen und -partnern notwendig wurden und die Reise zur Messe auch schon mal am Wochenende begann, reagierten einige Männer verunsichert und wurden zur Bremse für die weibliche Karriere im eigenen Unternehmen.

Ganz wichtig ist es, schon vor dem Start in die Selbstständigkeit mit Ihrem Partner, Ihren Kindern und Freunden über die bevorstehenden Veränderungen zu sprechen. Gegenseitige Erwartungen sollten ausgetauscht werden, unterschiedliche Auffassungen mitgeteilt und gemeinsame Lösungswege z. B. für die Kinderbetreuung, den Haushalt oder für die Freizeitgestaltung gefunden werden.

Alle Beteiligten müssen sich in den neuen Rollen erst einmal zu rechtfinden. Bleiben Sie weiterhin miteinander im Gespräch! Nur so können Sie größere Unzufriedenheiten rechtzeitig abwenden und gemeinsam befriedigende Lösungen finden.

Wie Sie Ihren Haushalt umstrukturieren müssen, hängt wesentlich davon ab, ob Sie bisher allein für die im Haus anfallenden Arbeiten zuständig waren oder nicht. Überlegen Sie mit Ihrer Familie zusammen, wie die Arbeit neu aufgeteilt werden kann. Auch Kinder können je nach Alter mit kleineren Aufgaben betraut werden. Möglicherweise ist Ihr Ordnungssinn ein anderer als der Ihrer Mitbewohnerinnen und -bewohner. Hier müssen Sie neue Prioritäten setzen, vielleicht Abstriche machen. Was meinen Sie? Einem Mann würde es wohl nicht im Traum einfallen, in der Zeit der Existenzgründung selbst das Treppenhaus einmal monatlich zu wischen.

Nutzen Sie die besondere Förderung von haushaltsnahen Dienstleistungen. Seit dem 1. April 2003 können Sie eine Haushaltshilfe auf 400-Euro-Basis einstellen. Die Höhe der Pauschalabgaben beträgt für Sie 12 Prozent (je fünf Prozent Renten- und Krankenversicherung, zwei Prozent Pauschalsteuer). Für diese Ausgaben können Sie im bestimmten Umfang eine Ermäßigung der Einkommensteuer erhalten. Informationen über Minijobs gibt die Bundesknappschaft über die Minijobzentrale (siehe Anhang).

Üben Sie schon jetzt, Routinetätigkeiten zu delegieren und selbst das Wesentliche zu bearbeiten. Diese Fähigkeit wird Ihrem Geschäftsbetrieb zugute kommen. Achten Sie auf Ihre innere Haltung, wenn Sie Arbeiten verteilen: Je selbstverständlicher Sie fragen, desto selbstverständlicher werden die Arbeiten auch übernommen werden.

Stellen Sie sich einmal Ihre persönliche Entlastung vor, die Sie durch eine Haushaltshilfe gewinnen. Die finanzielle Belastung sollten Sie als festen Posten bei Ihrer Planungsrechnung berücksichtigen. So eine Investition kann zur allgemeinen Entspannung beitragen und durch den vermehrten beruflichen Freiraum wieder erwirtschaftet werden.

3.2 Für regelmäßige und flexible Kinderbetreuung sorgen

Wenn Sie Kinder haben, ist es nicht nur für Ihren beruflichen Erfolg, sondern auch für Ihr emotionales Befinden wichtig, dass Sie eine geeignete Betreuung für Ihre Kinder finden.

Als Selbstständige haben Sie einerseits die Möglichkeit, Ihre Arbeitszeit frei einzuteilen und sich auf die Bedürfnisse bzw. den Tagesrhythmus Ihrer Kinder einzustellen. Andererseits: Der Kunde ist König! Sie müssen sich auf die Wünsche Ihrer Kundschaft konzentrieren, bestimmte Fristen einhalten oder abends eine wichtige Veranstaltung besuchen. Wohin dann mit den Kindern?

Überlegen Sie einmal in Ruhe, wie Ihre neu gestaltete Arbeitswoche aussehen wird. Daraus wird deutlich, welchen Bedarf Sie an regelmäßiger, aber auch an flexibler Betreuung Ihrer Kinder haben. Natürlich sind der Umfang und auch die Art der Betreuung entscheidend vom Alter Ihrer Kinder abhängig.

Vorteilhaft könnte es sein, Unternehmen und Wohnen unter einem Dach zu haben, Sie wären in der Arbeitszeit für Ihre Kinder erreichbar und könnten auch während der Familienzeit mal etwas Berufliches erledigen. Damit Sie aber den familiären und den betrieblichen Anforderungen gerecht werden, bedarf es einer gewissen Abgrenzung dieser Bereiche und der Fähigkeit auch einmal „Nein“ zu sagen. Hilfreich ist ein eigener Arbeitsplatz bzw. ein separater Arbeitsraum, wo Sie allein schon durch eine geschlossene Tür signalisieren können, dass Sie momentan nicht gestört werden wollen. Unterstützen können Sie sich selbst und auch Ihre Mitbewohnerinnen und -bewohner durch das Einführen von festen Arbeitszeiten. Nicht nur Ihre Familie, auch Ihre Kundschaft wird es zu schätzen wissen, dass Sie zu bestimmten Zeiten mit Ihrer vollen Aufmerksamkeit rechnen können.

Es kann natürlich sein, dass Sie von vornherein in einer externen Betriebsstätte tätig sein wollen oder müssen. Vielleicht haben Sie dann die Möglichkeit, in Ihrem Unternehmen ein separates Zimmer so einzurichten, dass es als familienfreundlicher Aufenthaltsraum genutzt werden kann. Schulkinder können in Ihrer Nähe Hausaufgaben machen oder – falls es Ihre Zeit zulässt – können sie dort für eine gemeinsame Mahlzeit vorbeikommen. So stehen Sie als Ansprechpartnerin im Betrieb weiterhin zur Verfügung und Ihre Kinder bekommen einen Einblick in Ihr neues Berufsleben, was ihnen das Gefühl geben wird, mehr dazuzugehören. In stressigen Zeiten werden Ihnen Ihre Kinder dadurch mehr Verständnis entgegenbringen können.

Nun gibt es natürlich auch Unternehmen, die es nicht zulassen, dass Sie Ihre Kinder dort mit unterbringen. Oder Ihre berufliche Tätigkeit nimmt Sie voll in Anspruch, so dass Sie auf andere Betreuungsformen angewiesen sind. Lassen Sie Ihre Kinder auch in diesem Fall an Ihrem Arbeitsleben teilhaben, in welcher Art und Weise ist natürlich vom Alter der Kinder abhängig. So können Sie vermeiden, dass sich Ihre Kinder ausgeschlossen oder sogar abgeschoben fühlen.

Bevor Sie sich jedoch auf die Suche nach der optimalen Lösung machen, sollten Sie sich erst einmal Klarheit darüber verschaffen, was Sie selbst möchten:

- Wie viel Zeit wollen Sie mit Ihren Kindern verbringen?
- Wie wollen Sie diese Zeit mit den Kindern nutzen?
- Wie viel Eigenständigkeit können und wollen Sie Ihren Kindern zutrauen?

Sprechen Sie mit Ihren Kindern, erzählen Sie, was Sie vorhaben und was sich voraussichtlich alles verändern wird. Kinder sind oftmals flexibler, als wir Erwachsenen es ihnen zutrauen! Ältere Kinder erleben es meistens als positiv, wenn ihre Mütter eine eigene Existenz aufbauen und dadurch ausgefüllter und zufriedener sind. Gelegentlich mögen Kinder auch mithelfen. Das vermittelt ihnen das Gefühl dazuzugehören und sie haben eine Gelegenheit, ihr Taschengeld aufzubessern.

Wenn Sie Ihre Kinder durch andere betreuen lassen wollen, recherchieren Sie und wägen Sie ab, welche Art von Betreuung eine gute Lösung für alle Beteiligten darstellt. Vier der am häufigsten gewählten Varianten werden im Folgenden vorgestellt.

TIPP:

Weitere Informationen bietet Ihnen die Broschüre „Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Ratgeber für Selbstständige und mitarbeitende Familienangehörige“, herausgegeben vom Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend. Tel. 01805/329329, Fax 0228/9304976, www.bmfsfj.de

Kindertagesstätten (Krippen, Kindergärten, Horte)

In einer Krippe können Sie Ihr Kind bis zur Vollendung des dritten Lebensjahres unterbringen, dann kann das Kind bis zum Schuleintritt in einen Kindergarten gehen. Im Hort kann eine Betreuung von der Einschulung bis zur Vollendung des 14. Lebensjahres stattfinden.

Die Ausgestaltung der Betreuungsangebote ist sowohl quantitativ als auch qualitativ regional sehr unterschiedlich. Es gibt sowohl Kindertagesstätten in kommunaler als auch in freier Trägerschaft (z. B. kirchliche Einrichtungen oder Einrichtungen der Wohlfahrtsverbände). Sie können sich in Ihrer Stadt beim Jugendamt, Ihrer Gemeinde- oder Kreisverwaltung, bei Wohlfahrtsverbänden und auch in Kirchengemeinden nach diesen Einrichtungen und den Anmeldungsmodalitäten erkundigen. Oft gibt es Listen, auf denen die Kindertagesstätten in privater, staatlicher sowie kirchlicher Trägerschaft aufgeführt werden.

Bei einem Besuch vor Ort können Sie klären, welche Öffnungszeiten sich am besten mit Ihrer Arbeitszeit vereinbaren lassen! Hat die entsprechende Einrichtung während der Schulferien geöffnet? Ist es Ihnen wichtig, dass Ihr Kind dort ein warmes Mittagessen bekommt? Wie hoch sind die monatlichen Kosten und wie werden sie berechnet? Einige Kinderläden verlangen von Eltern, dass sie regelmäßig Elterndienste machen oder abwechselnd für das Mittagessen sorgen. In welchem Umfang wird Ihre Mitarbeit erwartet?

Auch sollten Sie prüfen, ob das pädagogische Konzept Ihren Vorstellungen entspricht und ob die Gruppengröße und Anzahl der Betreuungspersonen stimmig sind. Liegt der Kindergarten, die Krippe, der Kinderladen nah genug an Ihrem Arbeitsplatz oder Wohnort? Und eine wichtige Frage zu guter Letzt: Können Sie sich vorstellen, dass sich Ihr Kind dort wohl fühlt? Wenn Sie hier ein klares „JA“ haben, füllen Sie eine Anmeldung aus oder lassen Sie sich ggf. auf eine Warteliste setzen.

Kinder von drei bis sechs Jahren haben einen Rechtsanspruch auf einen Betreuungsplatz. Der Anspruch auf einen Kindergartenplatz richtet sich auf einen Platz in einer Vormittagsgruppe eines Kindergartens oder einer dem Kindergarten entsprechenden kleinen Kindertagesstätte. Soweit ein ausreichendes Angebot an Plätzen nicht zur Verfügung steht, kann der Rechtsanspruch auch durch das Angebot eines Platzes in einer Nachmittagsgruppe eines Kindergartens oder in einem Kinderspielkreis erfüllt werden, wenn die Kinder

1. in der Nachmittagsgruppe an fünf Tagen in der Woche in der Gruppe täglich mindestens vier Stunden oder
2. in dem Kinderspielkreis, der sich außerhalb einer Kindertagesstätte befinden muss, wöchentlich mindestens 15 Stunden vormittags betreut werden.

Der Rechtsanspruch ist gegenüber dem örtlichen Träger geltend zu machen, in dessen Gebiet sich das Kind nach Maßgabe des § 86 SGB VIII gewöhnlich aufhält. Die Landkreise als örtliche Träger der Kinder- und Jugendhilfe haben die Wahrnehmung dieser Aufgabe in der Regel auf die Gemeinden übertragen, die die Plätze in den Kindertageseinrichtungen zur Verfügung stellen.

Die Vergabe der Plätze erfolgt nach unterschiedlichen Kriterien, z. B. kann der Zeitpunkt der Anmeldung eine Rolle spielen und/oder soziale Gesichtspunkte. Bevorzugt werden Kinder von Alleinerziehenden, aus kinderreichen Familien oder wenn die Erwerbstätigkeit beider Eltern ökonomisch erforderlich ist. Die Kita-Gebühren werden vom Umfang der Betreuungsleistung (Vormittags-, Nachmittags- oder Ganztagsplatz, ohne oder mit Mittagessen) und von der Höhe Ihres Einkommens abhängig berechnet. Einzelheiten über die in den Kommunen unterschiedlichen Elternbeitragsstufen zur finanziellen Förderung erfahren Sie bei dem zuständigen Jugendamt.

Tagespflege

Wenn Sie es vorziehen, dass Ihr Kind in familiärer Atmosphäre seine Zeit verbringt, ist vielleicht eine Tagesmutter das Richtige für Sie und Ihr Kind. In den so genannten Tagespflegestellen werden ein oder mehrere Kinder oftmals zusammen mit den eigenen Kindern der Tagespflegeperson betreut. Sie finden eine Tagesmutter über das zuständige Jugendamt, durch die örtlichen Tagesmüttervereine oder mittels Anzeigen in Ihrer Lokalzeitung.

Die Kosten der Betreuung sind abhängig von dem zeitlichen Umfang und dem Alter des Kindes. Die örtlichen Träger der Jugendhilfe übernehmen den an die Tagespflegeperson zu leistenden Aufwendersersatz, wenn diese Person geeignet ist und die Förderung des Kindes in Tagespflege für das Kindeswohl geeignet und erforderlich ist. Über die Höhe des Tagespflegegeldes und die Höhe des Kostenbeitrages der Eltern entscheidet auch der Jugendhilfeträger vor Ort. Erkundigen Sie sich bei dem örtlich zuständigen Jugendamt.

Es empfiehlt sich, einen Vertrag mit der Tagesmutter abzuschließen, in dem Betreuungszeiten auch im Krankheitsfall und in der Urlaubszeit, Kündigungsfristen, Bezahlung usw. festgelegt sind. Musterverträge können Sie gegen Rückporto anfordern beim „Bundesverband für Kinderbetreuung in Tagespflege e. V.“, Breite Str. 2, 40670 Meerbusch, Tel. 02159/1377, Fax 02159/2020. www.tagesmuetter-bundesverband.de

Außerdem kann Ihnen der Bundesverband die Adressen der niedersächsischen Mitgliedsverbände in Braunschweig, Buchholz, Diepholz, Edewecht, Geeste, Hannover, Holzminden, Leer, Lüneburg, Melle, Nienburg, Nordenham, Oldenburg, und Winsen-Luhe nennen. Hier können Sie sich vor Ort beraten und bei der Suche einer Tagesmutter unterstützen lassen.

Kinderfrau in der eigenen Wohnung

Eine Betreuung zu Hause wäre für die Kleinsten sicherlich ideal, das Kleinkind kann in seiner vertrauten Umgebung bleiben! Außerdem hätten Sie nicht den täglichen Stress, Ihr Kind zu wecken, es zu einer bestimmten Zeit gefüttert und angezogen zu haben, um es noch schnell vor der Arbeit zur Tagesmutter oder in eine Kinderkrippe zu bringen.

Diese Betreuungsform ist jedoch sehr teuer. Wenn Ihre Kinderfrau für mehr als 400 EUR im Monat bei Ihnen arbeitet, liegt eine Sozialversicherungspflicht vor. Dann müssen Sie jeden Monat neben dem Brutto-Gehalt für die Kinderfrau auch Arbeitgeberbeiträge für die Sozialversicherung und auch Berufsgenossenschaftsbeiträge aufbringen (siehe Kapitel 5.5.).

TIPP:

Die Kosten der Dienstleistungen für Kinderbetreuung – z. B. Kinderfrauen, Babysitter, Kinderpflegerinnen, Tagespflegepersonen – können Sie unter bestimmten Voraussetzungen steuerlich geltend machen.

Seit dem 1. Januar 2002 können Eltern zusätzlich zum Kinderfreibetrag einen Freibetrag für Betreuung, Erziehung oder Ausbildung erhalten. Der Freibetrag beträgt pro Elternteil 1.080 EUR, bei zusammenlebenden Eltern dementsprechend 2.160 EUR. Das Finanzamt prüft automatisch, ob in Ihrem Fall die Auszahlung des Kindergelds oder die Gewährung von Freibeträgen günstiger ist.

Darüber hinaus können für Kinder unter 14 Jahren nachgewiesene erwerbsbedingte Kinderbetreuungskosten, soweit sie 774 EUR, bei zusammenlebenden Eltern 1.548 EUR, je Kind übersteigen, bis zu einem Höchstbetrag von 750 EUR, bei zusammenlebenden Eltern 1.500 EUR, je Kind als außergewöhnliche Belastungen steuerlich geltend gemacht werden. Voraussetzung ist, dass Alleinstehende mit Kindern erwerbstätig sind, sich in Ausbildung befinden, behindert oder krank sind. Bei zusammenlebenden Eltern können Kinderbetreuungskosten nur dann berücksichtigt werden, wenn bei jedem Elternteil die vorgenannten Voraussetzungen vorliegen.



Au-pair-Frauen

So genannte „Au-pair-Mädchen“ sind zumeist Frauen zwischen 18 und 25 Jahren vorwiegend aus Europa, die für ein Jahr gegen Kost und Logis sowie ein Taschengeld (zurzeit 280 EUR/Monat) ins Ausland gehen, um Land, Leute und Sprache kennen zu lernen. Sie helfen bis zu 30 Stunden pro Woche bei der Betreuung von Kindern und der alltäglichen Hausarbeit. Regelungen über die Freizeit, mind. ein freier Tag pro Woche und vier Wochen Ferien bei einem 12-monatigen Aufenthalt, sollten in gegenseitiger Absprache getroffen werden. Die Gastfamilien sind darüber hinaus verpflichtet, für die Au-pair-Kraft eine kombinierte Kranken-, Unfall- und Haftpflichtversicherung abzuschließen.

Zwecks Information und Beratung können Sie sich an den bundesweit tätigen „Verein für Internationale Jugendarbeit e. V.“ wenden, der im Rahmen des Diakonischen Werks der EKD mit Erlaubnis der Bundesagentur für Arbeit Au-pair-Mädchen an Gastfamilien vermittelt (Landesverein Hannover e. V.: Emdenstr. 14, 30167 Hannover, Tel. 0511/1317294, Fax 0511/1612404, E-Mail: aupair@t-online.de, www.vij-deutschland.de

Für Ihre Kinder kann es eine schöne Erfahrung sein, mit einem Menschen aus einem fremden Land zusammenzuleben. Aufgrund der Zeitbegrenzung sollten Sie jedoch rechtzeitig für eine neue Bezugsperson sorgen.

Egal für welche Betreuungsform Sie sich entscheiden: Sorgen Sie in jedem Fall dafür, dass sich Ihre individuelle Lösung schon während der Vorbereitung zur Existenzgründung einspielt. So können sich Ihre Kinder in ihrem eigenen Tempo an die neue Situation und das neue Umfeld gewöhnen. Wenn sich Ihre Kinder gut eingelebt haben, sind Sie beim Start wirklich einsatzbereit.

3.3. Netzwerke mit anderen Selbstständigen

Wenn Sie sich allein als Einfrauunternehmen selbstständig machen, hat das viele Vorteile. In Bezug auf die Inhalte Ihrer beruflichen Tätigkeit, Arbeitsstil und -zeiten können Sie sagen „Meine Chefin bin ich selbst“. Andererseits ist es oft schwierig auszuhalten, dass keine Gleichgesinnten da sind, die – ohne viel erklären zu müssen – Verständnis für Ihre Sorgen und Nöte aufbringen. Wer zuvor angestellt tätig war, konnte sich in seinem Kollegenkreis austauschen oder z. B. gemeinsam über die Geschäftsleitung klagen. Der „kurze Dienstweg“ für fachliche Infos und pragmatische Tipps fällt in der Selbstständigkeit ebenfalls weg. Wer macht Sie jetzt auf den neuesten Artikel in einer speziellen Fachzeitschrift aufmerksam? Mit wem können Sie sich konstruktiv streiten, so dass Sie zu neuen Auffassungen und zu anderen Lösungen kommen?

Erfolgreiche und praxiserfahrene Unternehmerinnen betonen, wie wichtig es ist, sich mit Gleichgesinnten auszutauschen. Damit Sie fachlich auf dem Laufenden bleiben, werden Sie Mitglied in einem Berufsverband. Beziehen Sie Zeit und Kosten für Fortbildungen und Kongresse in Ihrer Jahresplanung ein. Reisen Sie möglichst schon am Vorabend vor Beginn der Veranstaltung an. Sie profitieren nicht nur von der fachlichen Weiterbildung, sondern auch von der guten Gelegenheit, neue wertvolle Geschäftsbeziehungen zu knüpfen. Branchenübergreifende Kontakte zu Selbstständigen erweisen sich zusätzlich als hilfreich. Hier wird oftmals offener miteinander gesprochen, ohne dass Konkurrenzgefühle oder die Angst vor Gesichtsverlust im Spiel sind.

In verschiedenen Regionen haben die jeweiligen Kammern oder Wirtschaftsjuvenen Stammtische ins Leben gerufen. In einem lockeren Zusammenschluss bekommen Sie Einblick in das Wirtschaftsleben vor Ort, je nach Organisation werden auch Vorträge angeboten.

Unternehmerinnen berichten außerdem von einer weiteren Belastung: Sie müssen auch heute noch damit rechnen, dass Sie im Umgang mit männlichen Geschäftspartnern zweideutigen Situationen gegenüberstehen. Anspielungen auf die Weiblichkeit einer Geschäftsfrau von Lieferanten, Bankangestellten, Vertretern sind nach wie vor an der Tagesordnung.

Erkundigen Sie sich z. B. bei den Existenzgründungsberatungseinrichtungen für Frauen, den Koordinierungsstellen und den kommunalen Frauenbeauftragten nach Frauenverbänden, in denen selbstständige und angestellte Frauen zusammenkommen, um sich im Beruf zu stärken. Hier ist ein guter Platz dafür, mit anderen Frauen die frauenspezifischen Schwierigkeiten im Berufsleben zu reflektieren und Lösungen für die eigene Karriere zu finden.

Möglicherweise gibt es in Ihrer Region auch Frauen, die sich speziell für eine Stärkung der Gründerinnen und Unternehmerinnen vor Ort einsetzen. Initiativen in Braunschweig, Buxtehude, Celle, Emden, Wedemark, Göttingen, Hannover, Lingen, Lüneburg, Oldenburg, Ostfriesland, Salzgitter, Schaumburg, Stade, Wendland, Wilhelmshaven und Wolfsburg haben sich in der „Landesarbeitsgemeinschaft Unternehmerinnenzentren Niedersachsen“ – koordiniert durch Gründerinnen-Consult Hannover – zusammengeschlossen. Einige dieser Gruppen verfolgen neben ihrer Netzwerkfähigkeit auch das Ziel, ein Unternehmerinnenzentrum für Existenzgründerinnen zu gründen.

Bemühen Sie sich frühzeitig um den Aufbau eines tragfähigen Netzes von Geschäftsbeziehungen! Eine Partnerschaft oder Ihr Freundeskreis wäre überstrapaziert, über einen langen Zeitraum Ihr einziger Ansprechpartner für Ihr berufliches Geschehen zu sein. Und denken Sie daran: Es ist leichter, Schwierigkeiten gemeinsam zu lösen und es macht auch mehr Spaß, Erfolge zusammen zu genießen.

Erfolgsfaktor 4: Ein schlüssiges Finanzierungskonzept



Sind Sie jetzt der Auffassung, dass Sie weitestgehend auf Kurs sind und ein solides Konzept in der Tasche haben? Dann wird es Zeit, zu überprüfen, ob Ihr Vorhaben auch in Zahlen aufgeht. Nur die wenigsten werden den Spielraum haben, die Eröffnung eines Geschäftes und den eigenen Lebensunterhalt aus „Bordmitteln“ zu finanzieren. Deshalb müssen Sie eine umfassende Planungsrechnung erstellen, die folgende Fragen beantwortet: Wie viel Geld brauchen Sie für den Start? Wie soll der Finanzierungsbedarf gedeckt werden? Mit welchen betrieblichen Kosten müssen Sie rechnen? Welche Aussichten bestehen auf einen wirtschaftlichen Erfolg?

Bevor Sie jedoch zu einer Beratung bei Ihrer Bank gehen, sollten Sie selbst die finanzielle Seite Ihrer Existenzgründung durchplanen. Benutzen Sie dazu die Tabellen, die am Ende dieses Kapitels für Sie vorbereitet sind. Dabei werden die Stärken und Schwächen Ihres Konzeptes noch einmal deutlich sichtbar. Wenn Sie Lücken selbst aufspüren und notwendige Korrekturen vornehmen, steigen Ihre Chancen, einen guten Eindruck bei der Bank zu machen. Denn: Eine Bank vertritt eigene wirtschaftliche Interessen, die mit Ihren betriebswirtschaftlichen Erfordernissen nicht immer übereinstimmen. Wenn Sie sich in dieser Hinsicht als nur mäßig begabt ansehen, sprechen Sie vor den Bankgesprächen Ihr Vorhaben mit Bekannten, anderen Selbstständigen oder Fachleuten aus Beratungsstellen und Beratungsberufen gründlich durch. Erst wenn Sie in der Lage sind, mit Ihren Zahlen versiert zu argumentieren, werden Ihnen die Experten der Banken mit speziellen Vorschlägen und Anregungen bei der Finanzierung wirklich helfen können.

Vorweg noch ein Hinweis: Machen Sie eine zusätzliche Rechnung auf, wie viel Geld Sie für Ihren persönlichen Lebensunterhalt benötigen. Vielleicht steht Ihnen ein Partner zur Seite, der etwas zur Miete und zum Haushaltsgeld beiträgt? Vielleicht können Sie auf Ansprüche bei der Agentur für Arbeit oder beim Sozialamt zurückgreifen, wie es in diesem Kapitel dargestellt wird? Auf jeden Fall benötigen Sie finanzielle Reserven, die nicht schon bei dieser betrieblichen Planungsrechnung aufgebraucht werden sollten.

4.1. Finanzierungsbedarf ermitteln

Klar ist: Für die Geschäfts- oder Betriebseröffnung brauchen Sie ausreichend Kapital. Wie viel genau, ermitteln Sie, indem Sie die drei folgenden Positionen berechnen. Planen Sie Ihren Finanzbedarf weder zu eng noch zu luxuriös. In beiden Fällen werden Sie später Probleme bekommen. Bedenken Sie, dass die Ausstattung des Unternehmens den Ansprüchen der Kundschaft standhalten muss und dass Ihre Arbeitsbedingungen ausschlaggebend dafür sind, dass Sie gute Leistungen erbringen können.

Investitionen:

Der Investitionsplan beinhaltet die Kosten für sämtliche Anschaffungen, die für den Stichtag der Eröffnung erforderlich sind. Gehen Sie hierbei besonders gründlich vor und durchwandern Sie im Geiste die Geschäfts- oder Büroräume, um alles entsprechend Ihrem Konzept einzurichten. Peilen Sie die Kosten nicht einfach über den Daumen. Besser ist es, Kostenvoranschläge zu den jeweiligen Positionen einzuholen und diese Beträge in die Planungsrechnung einzutragen. Bedenken Sie auch, dass bei einem Handelsbetrieb das erste Warenlager von großer Bedeutung ist und sorgfältig kalkuliert werden muss.

Gründungskosten:

Zu den Gründungskosten gehören alle Ausgaben, die im unmittelbaren Zusammenhang mit der Vorbereitung und Eröffnung Ihres Betriebes stehen. Hier sind unter anderem die Kosten für die Werbung anzusetzen. Schauen Sie noch einmal in das erste Kapitel, welche Maßnahmen wichtig sind, um Ihre Angebote bekannt zu machen. Außerdem können Sie hier Kosten auflisten, die Ihnen für Weiterbildung, Beratung, Messebesuche und andere Aktivitäten bei der Ausarbeitung Ihres Konzeptes entstehen. Abhängig von der von Ihnen gewählten Rechtsform (siehe Kapitel 5) werden Gebühren fällig. Und mit der Anmietung von Geschäftsräumen werden Makler-Courtage und Mietsicherheiten verlangt. Berücksichtigen Sie ebenfalls die Gebühren und Finanzierungskosten, zum Beispiel wenn Ihnen die Banken bei bestimmten Kreditprogrammen nur 96 Prozent des beantragten Darlehens auszahlen.

Betriebsmittelbedarf:

In der ersten Zeit nach der Eröffnung werden Sie vermutlich feststellen, dass die Einnahmen noch nicht hoch genug sein werden, um die betrieblichen Kosten zu decken. Das ist ein ganz normales Startproblem, denn Sie sind ja noch nicht etabliert. Damit Sie diese Anlaufphase überstehen, müssen Sie ein ausreichend großes Umlaufvermögen einplanen. Die Dauer der Anlaufphase ist davon abhängig, in welcher Zeit Sie genügend Geschäftsbeziehungen zu Kunden aufbauen können. Sie dauert, je nach Geschäftsgegenstand, bis zu sechs Monate, manchmal auch bis zu einem Jahr. Bedenken Sie dabei auch, wie die Zahlungsgewohnheiten in Ihrer Branche sind. Im Einzelhandel haben Sie das Geld meist gleich in der Kasse. Bei Dienstleistungen erhalten Sie Ihr Geld erst nach vollbrachter Tat per Überweisung – und das kann dann u. U. auch einige Wochen dauern. Auch eine Reserve für unvorhergesehene Ausgaben sollten Sie nicht vergessen.

4.2. Finanzierungsmittel kombinieren

Verzweifeln Sie jetzt nicht, wenn die Summe für Ihr Startkapital eine unerwartete Höhe erreicht hat und Sie dennoch sicher sind, dass Sie weder geizig noch verschwenderisch kalkuliert haben. Beruhigen Sie sich: Zur Deckung Ihres Finanzbedarfs sind alle Existenzgründer und Existenzgründerinnen auf eine Kombination von eigenen und vor allem fremden Geldmitteln angewiesen. Wichtig für Sie ist, dass Banken und andere Fremdkapitalgeber in der Regel einen Anteil von mindestens 15 Prozent des langfristigen Finanzierungsbedarfs aus Eigenmitteln der Gründerin erwarten. Der Grund ist einfach: Nur wer auch bereit ist, eigenes Geld in das beabsichtigte Projekt zu investieren, zeigt die Glaubwürdigkeit des eigenen Anliegens.

Ziel Ihrer Überlegungen sollte nun sein, aus den folgenden dargestellten Finanzierungsmöglichkeiten diejenigen auszuwählen und zu berechnen, die in der Summe exakt den von Ihnen ermittelten Finanzierungsbedarf ergeben.

Eigenmittel

Hierzu zählen neben den Bareinlagen auch Sachmittel, die Sie in Ihr Unternehmen einbringen, z. B. Pkw oder Computer, Einrichtungsgegenstände oder Maschinen. Bringen Sie diese Sachmittel aus Ihrem Privatbesitz in das Unternehmen ein, dann können Sie diese mit dem entsprechenden Geldwert als Eigenmittel in der Finanzierung ansetzen. Achten Sie jedoch auf einen angemessenen Zeitwert, beispielsweise hat ein vier Jahre alter PC gar keinen Wert mehr. Insbesondere bei einer GmbH-Gründung (siehe Kapitel 5.4.) sollten Sie die Stammeinlage in bar leisten und damit die Kosten für einen Gutachter sparen, der den Wert einer Sacheinlage prüfen würde. Auch durch so genannte stille Gesellschafterinnen oder Gesellschafter können Sie Ihr Eigenkapital aufstocken. Erkundigen Sie sich hierzu bei Ihrer Steuerberaterin.

WICHTIG:

Achten Sie darauf, dass Sie nicht alle vorhandenen eigenen Mittel als Startkapital für Ihr Gründungsvorhaben verwenden. Häufig ist es sinnvoll, ein wenig Geld in der Rückhand zu haben, um beispielsweise zum Lebensunterhalt etwas zuschießen zu können. Außerdem vermeiden Sie dadurch teure Überziehungskredite.

Beteiligungskapital

In Deutschland nimmt Beteiligungskapital bei der Unternehmensfinanzierung einen immer größeren Stellenwert ein. Beteiligungskapital bedeutet, dass externe Investoren Kapital in Ihr Unternehmen einbringen und im Gegenzug Geschäftsanteile an Ihrem Unternehmen erhalten. Investiert wird in der Regel nur in wachstumsorientierte Betriebe aus den traditionellen Bereichen, wie z. B. Handel oder Maschinenbau, oder in innovative, technologieorientierte Unternehmen, wie z. B. aus der IT-Branche.

Kapitalgeber der *Beteiligungsgesellschaften* sind Banken, Industrieunternehmen, private Versicherungsunternehmen. *Business-Angels* sind vermögende Privatpersonen, die den Unternehmen neben Kapital ihre Erfahrungen und Kontakte zur Verfügung stellen. Leider scheuen sie meist die Öffentlichkeit. Fragen Sie daher in Ihrem Bekanntenkreis, bei Steuerberatungen oder Finanzdienstleistern, welche anderen Unternehmen an Ihrem Vorhaben interessiert sein könnten. Oder wenden Sie sich an das Business-Angels-Forum Deutschland (www.business-angels-forum.de). Gute regionale Kontakte können Sie über das Business-Angels Netzwerk Niedersachsen aufbauen, das im Rahmen der Initiative BONUS aufgebaut wird (www.bonus-nds.de). Die *Venture-Capital-Gesellschaften* (auch Wagnis- oder Risikokapitalgesellschaften genannt) verlangen i. d. R. weder Zinsen noch Sicherheiten. Sie erwarten dafür eine außergewöhnlich hohe Rendite bei Beendigung ihrer Beteiligung oder verfolgen das Ziel, wachstumsträchtige Firmen an die Börse zu bringen. Allen Formen des Beteiligungskapitals ist gemeinsam, dass die Investoren gewinnorientiert vorgehen und i. d. R. ab einer Finanzierungssumme von ca. 250.000 EUR einsteigen.

Die *öffentlich geförderten Beteiligungsgesellschaften*, wie die des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) und die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft in Hannover (MBG) sind nicht in erster Linie gewinnorientiert. Gesellschafter sind Kammern, Verbände und Banken, die in der Regel keinen Einfluss auf die Geschäftsführung nehmen. Sie investieren auch unter 250.000 EUR und sind speziell für kleinere Unternehmen und Existenzgründerinnen und -gründer geeignet.

Außerdem gibt es von Bund und Ländern geförderte Beteiligungsgesellschaften, wie z. B. die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW-Mittelstandsbank) mit ihren Beteiligungsfonds (www.kfw-mittelstandsbank.de). Bei der KfW können außer den Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und des Dienstleistungsgewerbes auch Freiberuflerinnen Anträge stellen.

Bevor Sie nach der richtigen Beteiligungsgesellschaft suchen, müssen Sie Ihre Finanzierungserfordernisse definieren (Branche, Finanzierungsphase, Finanzierungsumfang, Investitionsschwerpunkte). Unternehmensgründungen gehören zur Frühphasenfinanzierung, die sich in drei Finanzierungsformen unterteilt. Abhängig vom Fortschritt spricht man von Seed-Capital, Start-up-Finanzierung oder First-stage-Finanzierung.

Beteiligungskapital können Sie nicht für Betriebsmittel, sondern nur für folgende Investitionen einsetzen:

- Größere (Mit-)Investitionen für Immobilien, Maschinen und Geräte,
- Wachstumsfinanzierungen, z. B. um ein Produkt in den Markt einzuführen,
- Kostenintensive, technologieorientierte Gründungen,
- Auszahlung von Gesellschaftern und Erben.

Es wird für einen festgelegten Zeitraum zur Verfügung gestellt und gilt als Eigenkapital. Damit steigen Ihre Liquidität und auch Ihre Kreditwürdigkeit. Weil Verluste zuerst das Eigenkapital aufzehren und erst später das Fremdkapital betroffen ist, wird die Gläubigerposition von den Kreditgebern als sicherer betrachtet.

Ein wichtiger Faktor für die Auswahl eines Kapitalgebers ist die Gestaltung der Zusammenarbeit durch Verträge. Grundsätzlich unterscheidet man zwischen stillen und offenen Beteiligungen. Stille Beteiligungen sind dadurch gekennzeichnet, dass der Kapitalgeber nicht in die Unternehmensführung einschreitet. Er ist am Gewinn beteiligt, kann aber vertraglich ausschließen, den Verlust mitzutragen. Bei offenen Beteiligungen entscheidet der Geldgeber/die Geldgeberin mit, wie das Unternehmen geführt wird. Er/Sie ist am Gewinn und am Verlust beteiligt. In dieser Finanzierungsform steckt das Risiko, nicht mehr alleine über alles bestimmen zu können, aber auch die Chance, von den Erfahrungen des Investors/der Investorin zu profitieren.

Welche der rund 240 in Deutschland tätigen Kapitalbeteiligungsgesellschaften die richtige für Sie ist, erfahren Sie beim Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK), (www.bvk-ev.de) oder bei der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Hannover (www.mbg-hannover.de). Ein Besuch des zweimal jährlich stattfindenden Deutschen Eigenkapitalforums bietet die Chance, Ihr Unternehmen vorzustellen und Kontakte zu knüpfen (www.eigenkapitalhilfeforum.com). Bei der KfW-Mittelstandsbank können Sie eine kostenlose Vermittlungsagentur nutzen und Unterstützung bei den Verhandlungen erhalten.

ACHTUNG:

Unterschätzen Sie nicht den Zeitbedarf für die Kapitalsuche, die erfahrungsgemäß zwischen sechs und zwölf Monaten dauert. Planen Sie die für die Kapitalbeschaffung erforderlichen Kosten (Erstellung eines Businessplans, Gutachten, Reisekosten, Rechtsanwalts- und Steuerberatungshonorare) in Ihrem Finanzierungs-konzept ein.

Zuschüsse

Eine seltene aber besonders interessante Form der Finanzierung sind Zuschüsse. Dieses Geld erhalten Sie unter bestimmten Voraussetzungen ohne eine Verpflichtung zur Rückzahlung.

Auch durch die Teilnahme an Gründungswettbewerben können Sie Ihr Startkapital aufstocken, denn hier werden an die von einer Jury ausgewählten Gründerinnen und Gründer Preisgelder oder Prämien vergeben. Eine besondere Förderung können diejenigen erfahren, die an der gemeinsamen Initiative von Wirtschafts- und Wissenschaftsministerium „Gründercampus Niedersachsen – die gründerfreundliche Hochschule“ teilnehmen. Die Förderung für ein Projekt umfasst bis zu 750 EUR für externe Beratung, bis zu 2.500 EUR für die Mitnutzung von Hochschuleinrichtungen und maximal 18.000 EUR für den laufenden Betrieb im Rahmen einer Festbetragsfinanzierung im ersten Jahr. Nähere Informationen erhalten Sie bei den regionalen Ansprechpartnern der Universitäten in Oldenburg, Osnabrück, Lüneburg, Hannover, Braunschweig und Göttingen sowie in der Projektleitstelle in dem Verein Technologie-Centren Niedersachsen e. V. (www.vtn.de).

In Kapitel 2.6. werden Zuschüsse aus Bundes- und Landesmitteln aufgeführt, mit denen Sie Ihre Kosten für Existenzgründungs- und Unternehmensberatung finanzieren können.

Privatkredite

Stellen Sie fest, dass die eigenen Mittel bisher nicht ausreichen, dann sollten Sie überlegen, ob Freundinnen oder Freunde, Bekannte oder Verwandte Ihnen bei der weiteren Finanzierung helfen können. Vielleicht ist es Ihnen anfangs etwas unangenehm, mit anderen Menschen über finanzielle Dinge offen zu sprechen. Lernen Sie es lieber frühzeitig! Es könnte sich lohnen: Privatkredite sind häufig günstiger und einfacher zu beschaffen als Bankkredite.

Stückeln Sie Ihren Bedarf in kleinere Beträge. Dann ist das Risiko für jede einzelne Person überschaubar. Vereinbaren Sie, in welchen Raten Sie das Geld zurückzahlen werden. Legen Sie einen Zinssatz fest, der Ihren Geldgebern die entfallenden Sparzinsen erstattet, aber unter den banküblichen Kreditzinsen liegt. So hat keiner Nachteile. Auch eine Kündigungsmöglichkeit sollte vereinbart werden, damit die Darlehensgeberin oder der Darlehensgeber bei unerwarteten Finanzproblemen das verliehene Geld zurückbekommen kann und Sie ausreichend Zeit haben, die Finanzierungslücke zu schließen. Mit einer Risikolebensversicherung über den gesamten Darlehensbetrag können Sie dafür sorgen, dass eine Rückzahlung auch im Todesfall möglich ist.

Scheuen Sie sich nicht, all dies in einem privaten Kreditvertrag niederzulegen. Sie sparen sich und Ihren Geldgebern und Geldgeberinnen im Zweifelsfall eine Menge Ärger und können so den persönlichen Kontakt unabhängig von Geldangelegenheiten pflegen.

Bankkredite

Eine der wichtigsten „Partnerschaften“, die Sie während Ihrer Selbstständigkeit eingehen, betrifft die Bank. Nicht nur, weil Sie Ihren laufenden Zahlungsverkehr über ein entsprechendes Geschäftskonto abwickeln werden, auch bei der Finanzierung Ihrer Gründung sowie im weiteren Verlauf Ihrer Geschäftstätigkeit werden die Kreditangebote Ihrer Bank immer wieder wichtig sein. Die Banken verfügen über verschiedene Möglichkeiten Sie zu unterstützen:

Mit *Investitionskredit*en wird eine bestimmte Summe für Ihr Vorhaben bereitgestellt, die zur Anschaffung von langlebigen Investitionsgütern verwendet wird. Die Tilgung erfolgt über einen längeren vertraglich festgelegten Zeitraum. Der Zinssatz wird jeweils zwischen Kundin und Bank vereinbart und ist vom aktuellen Zinsniveau abhängig. Beachten Sie, dass die Höhe der Bearbeitungsgebühren und Bereitstellungsprovision bei den einzelnen Kreditinstituten unterschiedlich ist.

Kurzfristige Bankkredite sollten zur Finanzierung der betrieblichen Anlaufphase herangezogen werden. Sie laufen i. d. R. bis zu einem Jahr mit einem vertraglich festgelegten Zins.

Kontokorrentkredite (bei Privatpersonen heißen sie Überziehungs- oder Dispositionskredite) sind Kredite, die in den meisten Fällen ohne zeitliche Befristung gewährt werden und die die Liquidität Ihres Geschäftes gewährleisten. Zinsen werden nur für den Zeitraum berechnet, in dem Sie den Kredit in Anspruch nehmen. Auch hier ist die Höhe abhängig vom aktuellen Zinsniveau.

Kreditinstitute ermöglichen Ihnen außerdem *Zugang zu öffentlichen Finanzierungshilfen*, die bei Existenzgründungen vom Bund über die KfW-Mittelstandsbank sowie von den Ländern bereitgestellt werden. Da der Staat ein großes Interesse an der Förderung kleiner und mittelständischer Unternehmen und an der Schaffung von Arbeitsplätzen hat, sind die zur Verfügung gestellten Darlehen zum Teil etwas günstiger als die Angebote der Banken. Allerdings dauert die Bearbeitung meist etwas länger. Es kommt auch vor, dass die Bewilligung von Anträgen für öffentliche Finanzierungshilfen von gutachterlichen Stellungnahmen abhängig gemacht wird.

TIPP:

Banken verdienen an der Vergabe eigener Kredite besser als an der Vermittlung von öffentlichen Geldern. Das sollten Sie im Kopf haben, wenn Sie der Kundenberaterin oder dem Kundenberater der Bank gegenüber sitzen und Ihre Finanzierung besprechen. Nicht immer werden Sie über die zahlreichen öffentlichen Darlehen umfassend informiert, es sei denn, Sie fragen gezielt nach.

Eine weitere Schwierigkeit bei der Kreditbeschaffung besteht darin, dass die Kreditinstitute wegen der gestiegenen Risiken im Bankgeschäft strengere Vorschriften aufgestellt haben. Die so genannten Basel-II-Richtlinien sollen zu Beginn des Jahres 2007 in Kraft treten. Sie besagen, dass die Kreditinstitute zukünftig die Bonität ihrer Kunden, die Eigenkapitalquote bei Investitionen und die Verwertbarkeit der Sicherheiten bei ihren Kreditkonditionen stärker berücksichtigen müssen. Um die Qualität ihrer Kunden festzustellen, werden die Banken in einem so genannten Rating alle Schuldner in Risikoklassen einteilen – abhängig von der Wahrscheinlichkeit eines Kreditausfalls und den dann entstehenden Kosten für die Bank. Jede Klasse wird einen anderen Zinssatz bekommen. Die Folge für Gründerinnen und Gründer sowie kleine und mittlere Unternehmen: Sie müssen damit rechnen, dass ihre Kredite teurer werden und mit mehr Eigenkapital unterlegt sein müssen. Auch die KfW-Mittelstandsbank hat zum Jahresbeginn 2003 ein Rating eingeführt. Zur Beurteilung sowohl der Bonität eines Kunden als auch des Ausfallrisikos eines Darlehens hat die Mittelstandsbank ein computergestütztes Punktbewertungsverfahren („Scoring“) entwickelt.

Informieren Sie sich umfassend über die verschiedenen Finanzierungsprogramme der Banken sowie des Bundes und des Landes Niedersachsen. Prüfen Sie genau, welche Finanzierung für Sie am günstigsten ist.

Einen groben Überblick können Sie sich über eine Telefonrecherche verschaffen. Neuerdings können Sie auch über verschiedene Online-Dienste mit den Banken in Kontakt treten und Informationen beschaffen. Doch erst ein persönliches Gespräch mit den zuständigen Sachbearbeitern wird Ihnen solide Informationen über die Erwartungen und Konditionen sowie die Verhandlungsspielräume liefern.

Gehen Sie in ein solches Gespräch nur, wenn Sie wirklich gut vorbereitet sind. Folgende Unterlagen sollten Sie schriftlich vorbereiten und zum Bankgespräch mitbringen:

- Lebenslauf mit beruflichem Werdegang, Arbeits- und Prüfungszeugnissen,
- Unternehmenskonzept in Kurzfassung, u. a. mit Angaben zu dem Leistungsangebot, der Absatz- und Kundenstruktur, der Marktposition und der Rechtsform,
- Verträge (Miete/Pacht/Leasing/Franchise). Beachten Sie jedoch, dass der vorzeitige Abschluss von Verträgen bei einigen Darlehen zum Ausschluss führt,
- Nachweis über vorhandenes Eigenkapital,
- Vorschläge zur Besicherung von Krediten,
- Ertragsvorausschau und Rentabilitätsberechnung,
- Liquiditätsplan mit voraussichtlichen Einnahmen und Ausgaben,
- gegebenenfalls fachkundliche Stellungnahme über eine Existenzgründungsberatung.

Nur wenn Sie überzeugend auftreten, Ihre Kompetenz herausstreichen und die Wirtschaftlichkeit Ihres Projekts mit klaren Zahlen untermauern können, werden Sie eine Finanzierungszusage bekommen. Werden während dieses Gesprächs Defizite reklamiert, leugnen Sie diese nicht. Machen Sie stattdessen klar, dass Sie in der Lage sind, mit diesen Risiken umzugehen. Zeigen Sie auf, mit welchen Maßnahmen Sie trotzdem zu einem positiven Geschäftsergebnis kommen werden.

Kreditverhandlungen haben nichts mit Bittstellerei oder ähnlichem zu tun. Geld ist schließlich nur eine Ware. Die Banken werden Sie unterstützen und durch die Zinsen an Ihrem Projekt verdienen, wenn Sie mit guten Argumenten eine gute Geschäftsidee präsentieren und der Bank die Sicherheit vermitteln, dass das Ihnen geliehene Geld gut angelegt ist. Nicht mehr und nicht weniger!

Und lassen Sie den Kopf nicht hängen, wenn Sie nicht schon nach dem ersten Mal mit einem gefüllten Geldkoffer die Bank wieder verlassen. Machen Sie sich mit den neu gewonnenen Erkenntnissen daran, Ihr Konzept noch einmal zu überarbeiten, bevor Sie es in der Bank oder bei einem anderen Kreditinstitut erneut versuchen. Vielleicht hilft es Ihnen, wenn Sie das Gespräch mit einem Freund oder einer Freundin durchspielen? Ein Trost sei Ihnen auf den Weg gegeben: Nur ganz, ganz wenige Gründerinnen und Gründer bekommen eine Zusage zur Finanzierung im ersten Anlauf.

4.3. Sicherheiten für Kredite beschaffen

Grundsätzlich gilt: Kein Kredit ohne Sicherheiten. Banken möchten wissen, wie sie an ihr Geld kommen, wenn ein Darlehen nicht oder nur teilweise aus dem laufenden Geschäftsbetrieb der Bankkundinnen und -kunden zurückgezahlt werden kann.

Bei den banküblichen Sicherheiten lassen sich zwei Formen unterscheiden:

Zu den *dinglichen Sicherheiten* zählen die Grundschuld und die Sicherungsübereignung. Wenn Sie ein Grundstück, ein Haus oder eine Eigentumswohnung besitzen und belasten können, wird zugunsten eines Gläubigers eine Grundschuld in das Grundbuch eingetragen. Bei der Sicherungsübereignung werden Maschinen, Warenbestände oder Einrichtungsgegenstände auf ihren Versteigerungswert – nicht Anschaffungspreis – geschätzt und als Sicherheit anerkannt.

Die *persönlichen Sicherheiten* bestehen aus Bürgschaften und der Abtretung von Lebensversicherungen oder Aktiendepots. Bevor die Bank eine Bürgschaft anerkennt, wird die Zahlungsfähigkeit des Bürgen überprüft. Lebensversicherungen mit einem hohen Rückkaufwert werden in der Regel völlig unproblematisch anerkannt. Haben Sie selbst Forderungen aus Lieferungen oder Leistungen, können Sie auch diese an die Bank abtreten. Außerdem wird erwartet, dass Ehegatten mit ihrem Einkommen für den Kredit gemeinsam haften.

Grundsätzlich gilt für Banken: Ohne Sicherheiten kein Kredit. Nun kann es ohne weiteres passieren, dass Sie nicht über genügend Sicherheiten verfügen, um ausreichende Kredite zu bekommen. In diesem Fall besteht bei einzelnen öffentlich geförderten Kreditprogrammen, zum Beispiel dem Startgeld oder dem Mikrodarlehen, die Möglichkeit, eine anteilige *Haftungsfreistellung* zu beantragen. Die fehlenden Sicherheiten können Sie sich hier durch höhere Zinsen erkaufen. Oder Sie bemühen sich um eine *Ausfallbürgschaft*.

Außerdem kann Ihr Kredit teurer werden, wenn Sie nicht genügend Sicherheiten haben, da die Banken einen risikoabhängigen Aufschlag auf den angegebenen Zinssatz vornehmen können.

Das Programm im Überblick:

Bürgschaften der Niedersächsischen Bürgschaftsbank (NBB) GmbH

Antragsberechtigte:

- Gründerinnen und Gründer, die in Niedersachsen eine gewerbliche oder freiberufliche Existenz gründen (einschließlich Angehörige der Heilberufe).
- Mittelständische gewerbliche Unternehmen und Angehörige freier Berufe.

Verwendungszweck:

- Absicherung von öffentlichen und hauseigenen Investitions- und Betriebsmittelkrediten.

Höchstbetrag:

- 1 Million EUR.
- Bis zu 80 Prozent der Kreditsumme bei einem Eigenkapitalanteil von mind. 15 Prozent,
- 65 Prozent der Kreditsumme bei einem geringeren Eigenkapitalanteil,
- 60 Prozent bei Betriebsmitteldarlehen.

Laufzeit/Tilgung:

- Bei Investitionskrediten: bis zu 23 Jahre.
- Bei Betriebsmittelkrediten: bis zu acht Jahre.

Gebühr:

- Einmalig: 1,25 Prozent der zu verbürgenden Kreditsumme.
- Provision: ein Prozent p. a. vom Bürgschaftssaldo.

Sicherheiten:

- Persönliche Haftung,
- 50 Prozent Abdeckung durch (Risiko-)Lebensversicherung,
- Abtretung der mit dem Kredit finanzierten Wirtschaftsgüter.

Voraussetzungen:

- Anträge können nur über die Hausbank bei der NBB gestellt werden.

4.4. Finanzierungshilfen für Existenzgründungen aus Bundesprogrammen

Zunächst werden die wichtigsten Förderkredite dargestellt, die vom Bund für Existenzgründerinnen und Existenzgründer bereitgestellt werden. Prüfen Sie, ob diese zur Finanzierung Ihres Vorhabens geeignet sind. Erkundigen Sie sich auch, ob es zwischenzeitlich zu Veränderungen von Richtlinien oder Konditionen gekommen ist.

ACHTUNG:

Die Ihnen vielleicht schon bekannte Dta (Deutsche Ausgleichsbank) und die KfW (Frankfurter Kreditanstalt für Wiederaufbau) wurden zusammengelegt und bilden jetzt die KfW-Mittelstandsbank.

Zusätzlich gibt es eine Vielzahl von Finanzierungsprogrammen, die an einen bestimmten Zweck, z. B. Umweltschutzinvestitionen oder die Schaffung von Arbeitsplätzen gebunden sind. Im Rahmen des Hartz-Konzepts gibt es hier ein Kreditprogramm „Kapital für Arbeit und Investitionen“ von der KfW-Mittelstandsbank für mittelständische Betriebe und Freiberufler. Sie können Mittel (100.000 EUR) beantragen, wenn sie Arbeitslose, von Arbeitslosigkeit Bedrohte oder geringfügig Beschäftigte für mindestens zwölf Monate in ein sozialversicherungspflichtiges Beschäftigungsverhältnis einstellen. Ihr Unternehmen muss insgesamt kreditwürdig sein und positive Zukunftsaussichten haben. Nähere Informationen bietet das Informationszentrum der KfW-Mittelstandsbank unter der Rufnummer 01801/241124 (bundesweit zum Ortstarif).

Im Zuge der Fusion von KfW und DtA wurde das DtA-Sozialprogramm in die Infrastrukturförderung der KfW integriert. Mit dem KfW-Infrastrukturprogramm – Sonderfonds „Wachstumsimpulse“ können nur noch Investitionen im Bereich der kommunalen Infrastruktur finanziert werden.

TIPP:

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BmWA) und die KfW-Mittelstandsbank halten umfangreiches und kostenloses Informationsmaterial bereit, mit dem Sie tiefer in die Materie einsteigen können. Oder wählen Sie das Bürgertelefon des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit an, welches Ihnen grundlegende Fragen beantwortet: Wer bekommt öffentliche Fördermittel? Welche Förderprogramme gibt es? Welche Anlaufstellen sind wichtig? Wie lauten die Adressen? (BmWA: Tel. 030/2014-7649, Fax 030/2014-7033, www.bmwa.de oder Infocenter der KfW-Mittelstandsbank: Tel. 01801/241124, www.kfw.de)



Bei der Auswahl der Förderkredite sollten Sie die folgenden Kriterien beachten. Sie wissen ja: der Teufel steckt allzu häufig im Detail:

- **Antragsberechtigte:** Nicht jedes Programm ist für jede Form der Existenzgründung bestimmt. Zu unterscheiden ist, ob Sie sich im Bereich der kleinen und mittleren gewerblichen Unternehmen selbstständig machen wollen, also beispielsweise im Einzelhandel oder der Gastronomie, oder ob Sie zu den freien Berufen gehören (zur Einordnung vergleiche Kapitel 5). Gründen Sie zusammen mit mehreren Personen ein Unternehmen, dann erfordert dies ein gemeinsames Finanzierungskonzept. Dabei ist zu beachten, dass das Darlehen nur für Ihren persönlichen Anteil an den Gesamtinvestitionen beantragt werden kann, da bei diesen Programmen nur personenbezogene Kredite vergeben werden.
- **Verwendungszweck:** In Frage kommen die Existenzgründung, der Erwerb eines Betriebes, die tätige Beteiligung an einem Unternehmen und die Existenzsicherung in den nachfolgenden Jahren. Außerdem unterscheiden sich Kreditprogramme darin, ob sie nur zur Finanzierung von Investitionen oder auch von Betriebsmitteln geeignet sind. Besonders beachten sollten Sie die öffentlichen Hilfen, die als Zuschuss zur Finanzierung von Beratungsleistungen dienen.
- **Mindest-/Höchstbetrag:** Die zulässigen Obergrenzen der Darlehen sind für die meisten Existenzgründerinnen kaum relevant. Bei einigen Kreditprogrammen scheuen Banken den Bearbeitungsaufwand bei der Abwicklung von öffentlichen Förderungen, wenn das Investitionsvolumen nur klein ist. So kommt es – obwohl es nicht schwarz auf weiß in den Richtlinien steht – in der Praxis zu Mindestbeträgen. Wenn Sie ein kleineres Gründungsvorhaben verfolgen, sollten sie besonders aufmerksam die für diese Zielgruppe geschaffenen Kreditprogramme studieren.

- **Laufzeit:** Bei öffentlich geförderten Darlehen und bei Krediten der Bank sind bestimmte Laufzeiten bis zur vollständigen Rückzahlung vorgesehen. Haben Sie Überschüsse erwirtschaftet und wollen Sie den Betrag vorzeitig zurückzahlen, können die Kreditverträge meist gekündigt werden. Dabei sollten Sie allerdings beachten, dass Ihnen bei frühzeitiger Rückzahlung gewährte Zinsvorteile möglicherweise gestrichen werden.
- **Tilgung:** Die Rückzahlung eines Darlehens erfolgt aus dem Gewinn eines Unternehmens. Da sie häufig erst nach zwei bis drei tilgungsfreien Jahren einsetzt, sollte Ihre Planungsrechnung einen entsprechend langen Zeitraum umfassen (siehe Kapitel 4.9.).
- **Zinsen:** Die Berechnung der Zinsen ist von entscheidender Bedeutung, denn die Kapitalkosten für Ihre Finanzierung wirken sich auf die betrieblichen Kosten pro Monat unmittelbar aus. Wichtig für Sie ist besonders der effektive Zins, bei dem *Gebühren und Auszahlung* (= Kreditsumme abzüglich Disagio) berücksichtigt werden. Wenn die Bank eine Bearbeitungsgebühr verlangt und daher den Kreditbetrag nicht vollständig auszahlt, sollten Sie den fehlenden Betrag in der Aufstellung der Gründungskosten nicht vergessen (siehe Kapitel 4.1.) und den Kreditbetrag erhöhen. Beachten Sie bitte, dass die Angaben der Zinsen in den folgenden Programmen aufgrund des allgemeinen Zinsniveaus schwanken können. Auch können die Zinssätze für jede Gründerin unterschiedlich sein, da die Bank berechtigt ist, Zinsaufschläge auch bei öffentlich geförderten Darlehen vorzunehmen.

Wollen Sie einen öffentlich geförderten Kredit beantragen, wenden Sie sich zuerst an Ihre Hausbank. Diese prüft Ihren Antrag und leitet ihn an die zuständige Institution weiter.

WICHTIG:

Achten Sie unbedingt darauf, dass Sie Ihre Anträge zur Finanzierung vor der Existenzgründung stellen! Erst wenn das Ergebnis Ihres Gesprächs mit der Bank protokolliert ist, dürfen Sie Kaufverträge für die geplanten Investitionen oder Mietverträge unterzeichnen. Haben Sie schon mit der selbstständigen Tätigkeit begonnen, lassen Sie sich beraten, welche öffentlich geförderten Kredite dann für Sie geeignet sind.

Eines sollte Ihnen klar sein: Sie haben keinerlei Rechtsanspruch, dass Ihnen öffentliche Förderkredite bewilligt werden. Entscheidend sind allein Ihre Qualifikation und Ihre realistische Unternehmensplanung. Nur so steigen Ihre Chancen, ein öffentlich gefördertes Darlehen oder eine andere finanzielle Förderung zu erhalten.

Das Programm im Überblick:

Mikro-Darlehen für Kleinstgründungen

Antragsberechtigte:

- Gründerinnen und Gründer im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und Angehörige der freien Berufe, auch wenn es sich zunächst um einen Nebenerwerb handelt.
- Bestehende Unternehmen mit maximal zehn Beschäftigten, bis zu drei Jahre nach der Gründung.
- Erneute Unternehmensgründungen („Zweite Chance“), wenn diese nicht durch Verpflichtungen aus der ersten Gründung belastet sind.

Verwendungszweck:

- Finanzierung von Investitionen und Betriebsmittel für Gründung, Erwerb oder tätige Beteiligung an einem Unternehmen.

Höchstbetrag:

- 25.000 EUR.
- Bis zu 100 Prozent der Bemessungsgrundlage.

Laufzeit/Tilgung:

- Fünf Jahre, davon ein halbes Jahr tilgungsfrei.

Zinssatz:

- Den aktuellen Zinssatz erfahren Sie im Infocenter der KfW-Mittelstandsbank unter Tel. 01801/241124 oder im Internet unter www.kfw.de.

Auszahlung:

- 100 Prozent.

Gebühr:

- Keine Bereitstellungsprovision.

Sicherheiten:

- Sind in geringerem Umfang als üblich erforderlich, da die KfW der Hausbank eine Haftungsfreistellung von 80 Prozent gewährt.

Voraussetzungen:

- Nicht mit anderen KfW-Produkten kombinierbar.
- Anträge können über jedes Kreditinstitut bei der KfW-Mittelstandsbank gestellt werden, die ein schnelles und unbürokratisches Entscheidungsverfahren zusichert.

Das Programm im Überblick:

Gründungsdarlehen für kleine Unternehmen – Startgeld

Antragsberechtigte:

- Gründerinnen und Gründer im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und Angehörige der freien Berufe.
- Gründung als Nebenerwerb möglich, wenn mittelfristig eine wirtschaftlich tragfähige Vollexistenz angestrebt wird.

Verwendungszweck:

- Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln für Gründung, Erwerb oder tätige Beteiligung an einem Unternehmen.

Höchstbetrag:

- 50.000 EUR.
- Bis zu 100 Prozent der Bemessungsgrundlage.

Laufzeit/Tilgung:

- Bis zu zehn Jahre.
- Bis zu zwei tilgungsfreie Jahre.

Zinssatz:

- Den aktuellen Zinssatz erfahren Sie im Infocenter der KfW-Mittelstandsbank unter Tel. 01801/241124 oder im Internet unter www.kfw.de.

Auszahlung:

- 96 Prozent

Gebühr:

- 0,25 Prozent Bereitstellungsprovision pro angefangener Monat.

Sicherheiten:

- Die KfW gewährt der Hausbank eine 80-prozentige Haftungsfreistellung.

Voraussetzungen:

- Nicht mit anderen KfW-Produkten kombinierbar.
- Anträge können über jedes Kreditinstitut bei der KfW-Mittelstandsbank gestellt werden.

Das Programm im Überblick:

Unternehmerkapital – ERP-Kapital für Gründung (0 – 2 Jahre)

Antragsberechtigte:

- Existenzgründerinnen und -gründer im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und Angehörige der freien Berufe.

Verwendungszweck:

- Finanzierung von Investitionen und Markterschließungsaufwendungen für Gründung, Erwerb oder tätige Beteiligung an einem Unternehmen, durch die eine wirtschaftlich tragfähige Lebensgrundlage gesichert wird.
- Finanzierung von Festigungsvorhaben innerhalb von zwei Jahren nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit.

Höchstbetrag:

- 500.000 EUR.

Laufzeit/Tilgung:

- 15 Jahre, maximal bis zur Vollendung des 70. Lebensjahres des Antragstellers.
- Sieben tilgungsfreie Jahre.
- Vorzeitige Tilgung unter bestimmten Voraussetzungen jederzeit möglich.

Zinssatz:

- Im 1. Jahr: zinslos,
- im 2. Jahr: drei Prozent p. a.,
- im 3. Jahr: vier Prozent p. a.,
- im 4. Jahr: fünf Prozent p. a.,
- Den aktuellen Zinssatz im 5. bis 10. Jahr erfahren Sie im Infocenter der KfW-Mittelstandsbank unter Tel. 01801/241124 oder im Internet unter www.kfw.de.
- Der Zinssatz wird am Ende des 10. Jahres für die Restlaufzeit neu festgelegt.

Auszahlung:

- 96 Prozent

Gebühr:

- 1 Prozent Garantieentgelt auf den jeweils valutierenden Betrag.

Sicherheiten:

- Sind nicht erforderlich. Das durchleitende Kreditinstitut wird von der Haftung freigestellt.
- Persönliche Haftung der Antragstellerin bzw. des Antragstellers, Mithaftung des Ehepartners.

Voraussetzungen:

- Eigene Mittel in Höhe von 15 Prozent der Bemessungsgrundlage.
- Anträge können über jedes Kreditinstitut bei der KfW-Mittelstandsbank gestellt werden.

Das Programm im Überblick:

Unternehmerkapital – ERP-Kapital für Wachstum (2 – 5 Jahre)

Antragsberechtigte

- Natürliche Personen bzw. Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft, die ihre Geschäftstätigkeit vor mehr als zwei Jahren aber höchstens fünf Jahren aufgenommen haben.

Verwendungszweck:

- Es können 40 Prozent der Investitionen (Sachanlagen und Warenlager) finanziert werden.

Höchstbetrag:

- 500.000 EUR pro Vorhaben.

Laufzeit/Tilgung:

- 15 Jahre.
- Sieben tilgungsfreie Jahre.
- Vorzeitige Tilgung ist nicht möglich.

Zinssatz:

- Den aktuellen Zinssatz erfahren Sie im Infocenter der KfW-Mittelstandsbank unter Tel. 01801/241 124 oder im Internet unter www.kfw.de.

Auszahlung:

- 100 Prozent.

Gebühr:

- Keine.

Sicherheiten:

- Sind nicht erforderlich.
- Persönliche Haftung der Antragstellerin bzw. des Antragstellers.

Voraussetzungen:

- Anträge können über jedes Kreditinstitut bei der KfW-Mittelstandsbank gestellt werden.

Das Programm im Überblick:

Unternehmerkredit (Investitionskredit für Existenzgründer, mittelständische Unternehmen und freiberuflich Tätige)

Antragsberechtigte:

- Gründerinnen und Gründer, Erwerb oder tätige Beteiligung an einem Unternehmen im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und der freien Berufe einschließlich der Heilberufe.
- Kleine und mittlere Unternehmen im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und der freien Berufe einschließlich der Heilberufe.

Verwendungszweck:

- a) Finanzierung von Investitionen zur Gründung eines Unternehmens, Beschaffung und Aufstockung des Material-, Waren- oder Ersatzteillagers.
- b) Finanzierung von Betriebsmitteln.

Höchstbetrag:

- Fünf Millionen EUR.
- Unter Einbeziehung anderer öffentlicher Mittel max. 75 Prozent der Investitionen.
- Bis zu 100 Prozent der Investitionen bei Kreditbeträgen bis eine Million EUR.

Laufzeit/Tilgung:

- a) Investitionskredit
 - bis zu zehn Jahre, davon bis zu zwei tilgungsfreie Jahre,
 - bis zu 20 Jahre, davon bis zu drei tilgungsfreie Jahre,
 - 12 oder 20 Jahre, rückzahlbar in einer Summe am Ende der Laufzeit.
- b) Betriebsmittelkredit
 - sechs Jahre, davon bis zu ein tilgungsfreies Jahr.

Zinssatz:

- Den aktuellen Zinssatz erfahren Sie im Infocenter der KfW-Mittelstandsbank unter Tel. 01801/241 124 oder im Internet unter www.kfw.de.

Auszahlung:

- 96 Prozent.

Gebühr:

- 0,25 Prozent Bereitstellungsprovision pro angefangener Monat.

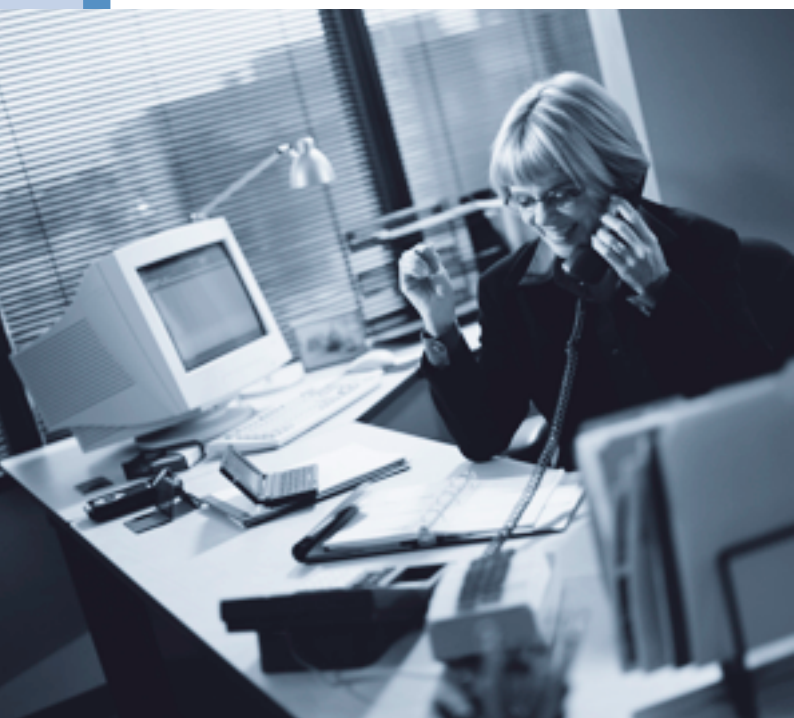
Sicherheiten:

- Sind erforderlich.
- Wenn Sie eine Haftungsfreistellung bei der KfW beantragen, wird ein erhöhter Zinssatz berechnet.

Voraussetzungen:

- Anträge können über jedes Kreditinstitut bei der KfW-Mittelstandsbank gestellt werden.

4.5. Finanzierungshilfen für Existenzgründungen aus Landesprogrammen



Auch das Niedersächsische Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr unterstützt die Gründung von kleineren und mittleren Unternehmen bei der Finanzierung von Investitionen.

Am 1. Januar 2004 hat die Investitions- und Förderbank Niedersachsen GmbH – NBank (www.nbank.de) ihre Geschäftstätigkeit aufgenommen. Die NBank vergibt im Hausbankverfahren den Niedersachsen-Kredit.

TIPP:

Die NBank hat einen Förderlotsen ins Netz gestellt (www.nbank.de).

Wenn Sie auf Kredite zurückgreifen müssen, egal ob es sich um Privatkredite oder öffentliche Fördermittel handelt, sollten Sie sich einen Überblick über die damit verbundenen Kosten verschaffen. Am besten ist es, wenn Sie sich für jeden Kredit eine gesonderte Aufstellung anfertigen, in der Sie den Betrag des Darlehens, den Zinssatz, die Laufzeit und die Tilgungsraten eintragen. So können Sie die gesamten Kapitaldienste berechnen und für die weitere Ermittlung der betrieblichen Kosten berücksichtigen.

Das Programm im Überblick:

Niedersachsen-Kredit

Antragsberechtigte:

- Existenzgründerinnen und -gründer im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und der freien Berufe.
- Kleine und mittlere Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft.
- Freiberuflich Tätige.

Verwendungszweck:

- Finanzierung von Investitionen, Übernahme eines bestehenden Unternehmens, Erwerb einer tätigen Beteiligung.
- Finanzierung von Betriebsmitteln.

Höchstbetrag:

- a) Investitionskredit: 1 Million EUR.
- b) Betriebsmittelkredit:
bei bestehenden Unternehmen 300.000 EUR,
bei Existenzgründungen 150.000 EUR.

Mindestbetrag:

- a) 30.000 EUR,
- b) kein.

Laufzeit/Tilgung:

- a) bis zu zehn Jahre, davon bis zu zwei tilgungsfreie Jahre, bis zu 20 Jahre, davon bis zu drei tilgungsfreie Jahre, zwölf oder 20 Jahre, rückzahlbar in einer Summe am Ende der Laufzeit.
- b) sechs Jahre, davon bis zu einem tilgungsfreien Jahr.

Zinssatz:

- Den aktuellen Zinssatz erfahren Sie im Beratungszentrum der NBank unter Tel. 0511/30031-333 oder im Internet unter www.nbank.de.

Auszahlung:

- 96 Prozent.

Gebühr:

- Keine.

Sicherheiten:

- Sind erforderlich.
- Beantragung einer NBB-Bürgschaft auf gleichem Antragsvordruck möglich (bei Investitionen bis zu 80 Prozent, bei Betriebsmitteln bis zu 60 Prozent).

Voraussetzungen:

- Anträge können über jedes Kreditinstitut bei der NBank gestellt werden.

4.6. Betriebliche Kosten planen

Nachdem Sie Ihren Finanzierungsbedarf ermittelt haben und sich über die Finanzierungsmöglichkeiten einen Überblick verschafft haben, widmen Sie sich bitte den betrieblichen Kosten. Wenn Sie diese für einen längeren Zeitraum genau erfassen, können Sie besser einschätzen, wie sich Ihre Umsätze entwickeln müssen.

Als *variable Kosten* werden diejenigen Kosten bezeichnet, die abhängig vom Umsatz entstehen. Es liegt auf der Hand, dass die Material- und Warenmengen umso größer sein werden, je mehr Umsatz Sie machen. Vor allem wenn Sie im Handel, im Handwerk oder im produzierenden Gewerbe tätig sind, müssen Sie die variablen Kosten anhand Ihrer konkreten Bezugsquellen kalkulieren. Auch Kosten für die Beschäftigung von Aushilfen gehören dazu, wenn sie in direktem Zusammenhang mit der Umsatzerzielung, zum Beispiel einer Ausstellung oder einer Sonderverkaufsaktion, stehen. Ebenso die Kosten für den Einsatz von Subunternehmen, wenn Sie für die Bearbeitung eines Auftrages das Know-how und die Kapazitäten von anderen selbstständigen Unternehmen einkaufen.

Auch bei den freien Berufen und Dienstleistungsunternehmen spielen die variablen Kosten eine Rolle. Beispielsweise muss eine Trainerin nur dann die Kosten für einen externen Seminarraum aufbringen, wenn sie genügend Anmeldungen für die Veranstaltung hat. Es ist jedoch bei Dienstleistungen durchaus üblich, die variablen Kosten, wie zum Beispiel Reisekosten, der Kundschaft unmittelbar in Rechnung zu stellen.

Zu den betrieblichen Kosten gehören in jedem Fall die *fixen Kosten*. Diese Kosten fallen an, egal wie hoch oder niedrig Ihr Umsatz ist. Hierzu zählen die betriebliche Miete, Beiträge für betriebliche Versicherungen, der Unterhalt des geschäftlich genutzten Pkw, Telefon- und Portokosten etc. Ein Kostenfaktor, der immer wieder unterschätzt wird, ist die Werbung.

Um den Anforderungen von morgen gewachsen zu sein, sollten Sie auch Kosten für Fortbildungsmaßnahmen, Reise und Unterkunft einplanen. Haben Sie Fremdkapital für Ihre Finanzierung beansprucht, dann gehören auch die Zinsen zu den regelmäßigen betrieblichen Kosten.

Die Tabelle (siehe Seite 54 ff.) soll Ihnen als Anregung dienen, Aufstellungen für Ihren spezifischen Bedarf zu machen. Prüfen Sie in jedem Fall sorgfältig, mit welchen Kostenfaktoren Sie in Ihrer Branche zu rechnen haben und tragen Sie diese zu den bereits angeführten Punkten hinzu.

4.7. Realistische Erträge schätzen

Nachdem Sie die betrieblichen Kosten für ein Jahr aufgelistet – und tief Luft geholt haben – beginnt nun die Erfolgsrechnung, die einen Zeitraum von drei Jahren umfasst. Die Gegenüberstellung von Erlösen und betrieblichen Kosten liefert Ihnen Aufschluss darüber, ob Ihre bisherigen Planungen am Ende von Gewinnen gekrönt sein werden. Wenn Sie jedoch die anfangs üblichen Anlaufverluste langfristig nicht abbauen können, sollten Sie anhand dieser Berechnung Ihre Konzeption (siehe Erfolgsfaktor 1) noch einmal rechtzeitig überarbeiten, bevor der Schuldenberg zur Realität wird.

Machen Sie sich mit dem Zahlengerüst der *Erfolgsrechnung* (am Ende dieses Kapitels) vertraut. Auch in Zukunft werden Sie, bevor Sie sich für ein neues Produkt oder eine neue Absatzstrategie entscheiden, dies mit Hilfe einer Erfolgsrechnung finanziell durchrechnen. Eignen Sie sich die unterschiedlichen Begrifflichkeiten an, damit Sie mit den Expertinnen und Experten bei Bankverhandlungen eine gemeinsame Sprache sprechen. So machen Sie bei der Bank einen professionellen Eindruck!

Beginnen Sie mit der Schätzung Ihrer *Erlöse*, die im ersten Jahr vermutlich geringer ausfallen, da Sie bei den Kundinnen und Kunden noch nicht bekannt sind. Erst allmählich wird Ihre Kundschaft anwachsen, so dass in den folgenden Jahren auch die Erlöse ansteigen werden. Beachten Sie, dass es für einzelne Produkte oder Dienstleistungen jahreszeitliche Schwankungen, z. B. durch das Weihnachtsgeschäft oder die Sommerpause, geben kann.

Wie viel werden Sie für eine Dienstleistung pro Stunde berechnen? Gibt es Gebührenordnungen, z. B. die HOAI für Architektur- und Ingenieurleistungen, an denen Sie sich orientieren können? Wie viele Waren werden Sie im Handel von welcher Produktgruppe umsetzen? Und welche Speisen und Getränke werden Sie an wie vielen Tischen Ihren Gästen in einem Gastronomiebetrieb servieren? Vielleicht haben Sie im Rahmen Ihrer Berufstätigkeit oder aus einer nebenberuflichen selbstständigen Tätigkeit schon Erfahrungswerte gesammelt, welche Preise Sie für Ihre Leistungen erzielen können.

Als Hilfestellung können Sie von den Kammern, von Berufsverbänden oder Unternehmensberatungen Statistiken über die Preise und Kosten vergleichbarer Betriebe Ihrer Branche bekommen. Diese so genannten Branchenvergleiche liefern Ihnen Daten über die zu erwartende Gewinnspanne bei einzelnen Produkten, sowie Tipps über die Größe des einzurichtenden Warenlagers. Sie zeigen Ihnen den Anteil des Umsatzes, der üblicherweise für Miete oder Personal anzusetzen ist und wie viel Sie pro qm Ladenfläche im Handel umsetzen müssen. Auch über die Preise für Produkte eines Handwerks- oder Industriebetriebes erhalten Sie wichtige Informationen. Und schließlich können Sie hier ersehen, wie viel Honorar oder EUR/Stunde Sie für Ihre Dienstleistung berechnen können. Für Ihre Branche interessante Daten erhalten Sie evtl. auch bei der Landesgeschäftsstelle vom Bund der Steuerzahler oder beim Bundesfinanzministerium (www.bundesfinanzministerium.de).

4.8. Finanzierungshilfen der Agentur für Arbeit in der Anlaufphase nutzen

Vergessen Sie nicht, von den Erlösen die Umsatzsteuer abzuziehen, denn die müssen Sie an das Finanzamt abführen (siehe Kapitel 5.3.).

Nach Abzug der Summe aller *variablen Kosten* ermitteln Sie Ihren *Rohhertrag*, der zur Deckung aller *fixen Kosten* notwendig ist. Deshalb nennt man den Rohhertrag auch Deckungsbeitrag.

Außerdem müssen Sie mit Ihrer Geschäftstätigkeit die Kosten Ihrer Investitionen in Höhe der *Absetzungen für Abnutzung (AfA)*, auch Abschreibung genannt, wieder erwirtschaften. Liegt der Betrag der Anschaffung ohne Umsatzsteuer nicht über 410 EUR, können Sie im Rahmen Ihrer Gewinnermittlung diesen Betrag sofort abschreiben. Bei der Anschaffung von Maschinen, Geräten oder anderem Anlagevermögen müssen Sie die Abschreibung über die gesamte betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer des jeweiligen Investitionsgutes vornehmen. Dies erfolgt i. d. R. in jeweils gleichen Beträgen (lineare Abschreibung). Schaffen Sie sich beispielsweise einen Computer für 1.500 EUR an, so können Sie diesen über einen Zeitraum von drei Jahren mit jeweils 500 EUR pro Jahr abschreiben. Informieren Sie sich darüber hinaus über die Möglichkeiten der Sonderabschreibungen und der degressiven Abschreibung. Die Summe aller Abschreibungen mindert Ihr betriebliches Ergebnis.

Der *Gewinn oder Verlust* am Ende der Erfolgsrechnung zeigt Ihnen schließlich, ob Ihr Unternehmen schwarze Zahlen schreiben wird. Dieses Betriebsergebnis bildet die Grundlage für die Berechnung der Einkommensteuer.

Sie werden sehen, dass Aufwand und Ertrag von Jahr zu Jahr unterschiedlich sein können. Beispielsweise müssen Sie im ersten Jahr die *Gründungskosten*, die Sie im Rahmen des Finanzierungsbedarfs ermittelt haben, in der Erfolgsrechnung berücksichtigen, während die *Tilgung von Krediten* nach einigen tilgungsfreien Jahren erst später in der Liquiditätsplanung zu Buche schlagen wird.

Überprüfen Sie, ob der letztlich verbleibende Betrag Ihren Vorstellungen entspricht, um Ihren Lebensunterhalt sowie die Kosten für Krankenversicherung und Altersversorgung zu finanzieren.

Häufig wollen sich Frauen, die aus verschiedenen Gründen erwerbslos sind, mit erfolversprechenden Geschäftsideen eine neue berufliche Perspektive aufbauen. Natürlich ist es aus dieser Lage heraus besonders schwierig, eine Idee zur Realität werden zu lassen. Dennoch: Unter bestimmten Voraussetzungen können Sie als Erwerbslose mit Unterstützung auf dem Weg in die Selbstständigkeit rechnen.

Solange Sie Leistungen der Agentur für Arbeit beziehen, können Sie in geringem Umfang (weniger als 15 Stunden wöchentlich) selbstständig tätig sein. Ohne das volle Risiko einer Existenzgründung zu wagen, können Sie zum Beispiel erste Kontakte zur Kundschaft aufbauen, Ihre Qualifikation für die Selbstständigkeit überprüfen oder eigene Produkte am Markt testen.

Arbeitslosengeld (ALG)

Antragsberechtigte:

- Erwerbslose mit einem Anspruch auf Leistungen der Bundesagentur für Arbeit, die weniger als 15 Stunden pro Woche eine selbstständige Tätigkeit ausüben.

Umfang der Leistung:

- Die Höhe der Leistung ALG ist abhängig von Ihrem vorherigen Bruttoarbeitsentgelt. Die Beiträge für Krankenkasse und Rentenversicherung werden von der Bundesagentur für Arbeit übernommen.
- Für Ihren Nebenverdienst aus selbstständiger Tätigkeit haben Sie einen Freibetrag von mindestens 165 EUR. Das übersteigende Einkommen wird von Ihren monatlichen Leistungen abgezogen. Dies gilt auch für selbstständige Tätigkeiten und Tätigkeiten mithelfender Familienangehöriger entsprechend der Maßgabe, dass pauschal 30 Prozent der Betriebs-einnahmen als Betriebsausgaben angesetzt werden, es sei denn, die oder der Arbeitslose weist höhere Betriebsausgaben nach. Diese Regelung gilt auch für Teilnehmerinnen und Teilnehmer an beruflichen Weiterbildungsmaßnahmen.
- Bei Bezug von ALG gilt: Wurde in den letzten 18 Monaten vor Entstehung des Anspruchs für mindestens zwölf Monate neben einer versicherungspflichtigen Beschäftigung eine geringfügige Tätigkeit ausgeübt, bleibt das Nebeneinkommen bis zu dem Betrag, der in diesen zwölf Monaten im Monatsdurchschnitt aus der zusätzlichen Tätigkeit erzielt wurde, anrechnungsfrei, mindestens jedoch 165 EUR.

Voraussetzungen:

- Uneingeschränkte Verfügbarkeit auf dem Arbeitsmarkt. Sollten Sie nur eine geringere Stundenzahl pro Woche dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stehen, wird die Höhe des ALG ebenfalls gemindert.
- Wahrnehmung von Vermittlungsangeboten der Agentur für Arbeit.
- Einnahmen aus einer selbstständigen Tätigkeit müssen der Agentur für Arbeit nachgewiesen werden. Im unmittelbaren Zusammenhang mit der Tätigkeit stehende Betriebsausgaben werden abgesetzt.

Überbrückungsgeld (§ 57 SGB III)

Antragsberechtigte:

- Arbeitnehmer, die in engem zeitlichen Zusammenhang mit der Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit Entgeltersatzleistungen nach dem SGB III bezogen hätten oder einen Anspruch darauf haben.

Umfang der Leistungen:

- Zuschuss in Höhe des Betrages, den Sie als ALG bezogen haben oder bei Arbeitslosigkeit hätten beziehen können.
- Für eine Dauer von sechs Monaten.
- Zusätzlich eine Pauschale als prozentualer Zuschuss zur Krankenversicherung und Altersversorgung.

Voraussetzungen:

- Nachweis über die Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit (die Gewerbeanmeldung oder bei Freiberuflerinnen und Freiberuflern die Steuernummer).
- Stellungnahme einer fachkundigen Stelle (z. B. IHK, HWK, Fachverbände, Kreditinstitute) über die Tragfähigkeit der Existenzgründung.
- Antragstellung muss vor Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit bei der zuständigen Agentur für Arbeit erfolgen.

TIPP:

Wer das Überbrückungsgeld für den Aufbau der selbstständigen Existenz nutzt, verliert sein zuvor bewilligtes und noch nicht verbrauchtes Arbeitslosengeld erst nach einer Frist von vier Jahren seit dem Entstehen des Leistungsanspruchs. Wenn sich Ihr Gründungsvorhaben leider nicht so erfolgreich entwickelt, wie Sie es geplant hatten, sollten Sie diesen Zeitpunkt im Blick haben. Lassen Sie sich rechtzeitig von der Agentur für Arbeit beraten.

Existenzgründungszuschuss „Ich-AG“ (§ 421 I SGB III)

Antragsberechtigte:

- Erwerbslose, die sich vor Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit arbeitslos melden und Leistungen der Bundesagentur für Arbeit beziehen oder
- in einer Arbeitsbeschaffungsmaßnahme beschäftigt waren.

Umfang der Leistungen:

Bis zu drei Jahre:

- Im 1. Jahr monatlich 600 EUR.
- Im 2. Jahr monatlich 360 EUR.
- Im 3. Jahr monatlich 240 EUR.

Voraussetzungen:

- Das Arbeitseinkommen aus der selbstständigen Tätigkeit ist voraussichtlich nicht höher als 25.000 EUR.
- Antragstellung muss vor Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit bei der zuständigen Agentur für Arbeit erfolgen.
- Stellungnahme der fachkundigen Stelle (siehe Überbrückungsgeld).
- Nachweis über die Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit (siehe Überbrückungsgeld).

ACHTUNG:

Bezieher eines Existenzgründungszuschusses werden versicherungspflichtig in der Rentenversicherung, solange sie diese Leistung erhalten. Die Bewilligung der Leistung melden die Agenturen für Arbeit dem zuständigen Rentenversicherungsträger. Den Gründerinnen und Gründern einer „Ich-AG“ wird darüber hinaus die Möglichkeit einer freiwilligen Mitgliedschaft in der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung eingeräumt.

Grundsicherung für Arbeitssuchende (Arbeitslosengeld II)

Bezieher von Leistungen nach dem am 1. Januar 2005 in Kraft tretenden SGB II haben keinen Anspruch auf Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss. Das SGB II sieht jedoch vor, dass die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit unter bestimmten Voraussetzungen durch das so genannte „Einstiegsgeld“ gefördert werden kann, wenn hierdurch Hilfebedürftigkeit überwunden werden kann und dies zur Eingliederung in den allgemeinen Arbeitsmarkt erforderlich ist. Nähere Auskünfte erteilen die Träger der Grundsicherung für Arbeitssuchende.

Leistungen an erwerbsfähige Hilfsbedürftige / Einstiegsgeld

Gesetzliche Grundlage:

§ 16 Abs. 2 Nr. 5, § 29 SGB II

Zweck der Leistung:

Förderung der Aufnahme einer sozialversicherungspflichtigen oder selbstständigen Erwerbstätigkeit

Voraussetzungen:

- Erwerbsfähigkeit und Hilfebedürftigkeit.
- Arbeitslosigkeit.
- Bezug von Arbeitslosengeld II.
- Aufnahme einer sozialversicherungspflichtigen oder selbstständigen Erwerbstätigkeit.
- Erforderlichkeit der Leistungsgewährung zur Eingliederung in den allgemeinen Arbeitsmarkt.

Förderkonditionen (Förderumfang):

- Maximale Förderungsdauer 24 Monate, soweit eine Erwerbstätigkeit besteht.
- Leistung wird als Zuschuss zum Arbeitslosengeld II gewährt.
- Die sozialversicherungspflichtige Erwerbstätigkeit soll mindestens 15 Stunden wöchentlich umfassen; die selbstständige Erwerbstätigkeit soll hauptberuflichen Charakter haben.
- Bei der Bemessung der Höhe der Leistung sollen die vorherige Dauer der Arbeitslosigkeit, Vermittlungshemmnisse sowie die Größe der Bedarfsgemeinschaft berücksichtigt werden, in der der erwerbsfähige Hilfsbedürftige lebt. Grundsätzlich beträgt der Fördersatz 50 Prozent der Regelleistung nach § 20 Abs. 2 SGB II und erhöht sich für jedes zusätzliche Mitglied der Bedarfsgemeinschaft prinzipiell um zehn Prozent der Regelleistung. Weist der erwerbsfähige Hilfsbedürftige gravierende Vermittlungshemmnisse auf, kann der Fördersatz erhöht werden. Der Zuschuss soll insgesamt 100 Prozent der Regelleistung nicht übersteigen.

Hinweise/Besonderheiten:

- Bezüglich Förderhöhe und -dauer kann die örtliche Arbeitsgemeinschaft bzw. die optierende Kommune ermessenslenkende Regelungen treffen.

4.9. Rentabilität prüfen und Konzeption überarbeiten

Nicht immer werden Sie schon im ersten Anlauf ein befriedigendes Ergebnis bei der Erfolgsrechnung erzielen, selbst wenn Ihnen das Arbeits- oder Sozialamt dabei hilft, die erste Durststrecke zu überwinden. Lassen Sie sich dadurch nicht entmutigen, Sie sind keine Ausnahme. Zweck dieser Planungsrechnung ist es nun einmal, Ihre Existenzgründungsidee so zu konkretisieren, dass sie der wirtschaftlichen Realität standhält.

Es gibt verschiedene Methoden, den für einen Betrieb notwendigen Umsatz zu schätzen. Nehmen Sie als Ausgangspunkt zur Überprüfung der Rentabilität Ihrer Geschäftsidee den Rohertrag, den Sie unbedingt pro Jahr (p. a.) benötigen:

1. Fixe Kosten des Betriebes, inkl. Fremdkapitalzinsen	EUR.....
2. Tilgung von Krediten	EUR.....
3. Ersatzinvestitionen oder Rücklagen für zukünftige Investitionen	EUR.....
4. Entnahmen für Ihren Lebensunterhalt	EUR.....
5. Aufwendungen für Kranken- und Pflegeversicherung sowie Altersvorsorge	EUR
6. Einkommensteuer/Solidaritätszuschlag und ggf. Gewerbesteuer/Körperschaftsteuer	EUR.....
<hr/>	
= <i>Notwendiger Rohertrag p. a.</i>	EUR.....

Wenn Sie Ihren Ertrag über den Verkauf von Produkten erwirtschaften wollen, ist die für Sie interessante Größe die Handels- spanne, d. h. die Differenz aus dem Warenverkaufs- und dem Wareneinkaufspreis. Wenn Sie beispielsweise ein Produkt für 60 EUR verkaufen und im Einkauf 40 EUR bezahlt haben, ist die Differenz 20 EUR, d. h. Sie haben eine Handels- spanne von 33,3 Prozent. Welche Handels- spannen bei Ihrem Sortiment zu erzielen sind, erfahren Sie bei Verbänden Ihrer Branche sowie Kam- mern und Unternehmensberatungen. Mit folgender Formel kön- nen Sie errechnen, welche jährlichen Mindestumsätze Sie in Ihrem besonderen Fall für den wirtschaftlichen Erfolg benötigen:

$$\frac{\text{Notwendiger Rohertrag p. a.}}{\text{Handelsspanne}} \times 100 = \text{Mindestumsatz p. a.: EUR...../zzgl. ges. MwSt.}$$

Aus dem Ergebnis dieser Rechnung können Sie ableiten, wie viel Umsatz Sie im Monat oder am Tag erwirtschaften müssen. Oder Sie ermitteln anhand des durchschnittlichen Umsatzes pro Kunde, wie viel Menschen bei Ihnen pro Jahr, pro Monat oder pro Tag einkaufen müssen.

Wenn Sie Ihren Ertrag durch den Einsatz Ihrer Arbeitskraft in einem freien Beruf oder einer Dienstleistung erwirtschaften wol- len, kommt es nicht auf eine Handelsspanne an, sondern auf den richtigen Preis für Ihre Leistung. Schätzen Sie zuerst die pro- duktiven Arbeitsstunden, die Sie für Ihre Kunden tätig sein kön- nen. Vergessen Sie dabei nicht, dass Sie im Rahmen Ihrer Arbeits- zeit auch eine erhebliche Stundenzahl für die Auftragsbeschaf- fung, Vor- und Nachbereitungen, die interne Verwaltung und Weiterbildung benötigen. Gehen Sie so vor:

$$\frac{\text{Notwendiger - Rohertrag p. a.}}{\text{produktive Arbeitsstunden p. a.}} = \text{Mindestumsatz pro Std.: EUR/zzgl. ges. MwSt.}$$

Wenn Sie feststellen, dass das Erreichen dieser Mindestumsätze ziemlich unrealistisch ist, überlegen Sie noch einmal:

Sind die geplanten Investitionen wirklich schon zum Geschäfts- beginn unbedingt erforderlich oder können einige verschoben werden? Welche Betriebsausgaben lassen sich reduzieren oder sogar gänzlich einsparen? Vielleicht ist es auch kostengünstiger, wenn Sie einzelne Arbeiten nicht durch eigenes Personal ausfüh- ren lassen, sondern besser an andere Unternehmen vergeben?

Schauen Sie sich auch noch einmal Ihre geplanten Umsätze an: Gibt es da noch Spielräume, wie Sie den Absatz einzelner Pro- dukte, Waren oder Dienstleistungen steigern können? Lässt sich Ihr Angebotsmix so variieren, dass Sie mehr Gewinne machen? Vielleicht kann eine Verschiebung Ihrer Zielgruppen eine Preis- steigerung ermöglichen, so dass Sie auf Ihre Kosten kommen? Oder können Sie an einem anderen Standort einfach mehr Kun- dinnen und Kunden erreichen?

Haben Sie schließlich Ihre gesamte Konzeption derart überarbei- tet, dass die Erfolgsrechnung – plausibel und realistisch kalkuliert – zu positiven Ergebnissen führt, können Sie eine wichtige Hürde als genommen betrachten.

Hier finden Sie die einzelnen Teile der *Planungsrechnung* noch einmal im tabellarischen Überblick. Sie dient sowohl zur eigenen Überprüfung Ihrer Geschäftsidee als auch zur Beantragung von Finanzierungsmitteln.

Finanzierungsbedarf

Investitionen

• Grundstücke/Gebäude inkl. Grunderwerbssteuer	EUR.....
• Werkzeuge/Maschinen	EUR.....
• Einrichtung der Räume (Büro, Lager, Teeküche etc.)	EUR.....
• Geräte für Büro und andere Räume (PC, Telefonanlage, Fax etc.)	EUR.....
• Umbau-/Renovierungskosten	EUR.....
• Pkw/Transportmittel	EUR.....
• Warenerstaussstattung	EUR.....
• Erstaussattung an Büromaterial (Visitenkarten, Briefpapier etc.)	EUR.....
• Sonstiges	EUR.....

Summe der Investitionen EUR

Gründungskosten

• Gebühren für Notarin/Rechtsanwältin	EUR.....
• Gewerbeanmeldung/Registriergebühren	EUR.....
• Makler-Courtage/Mietkaution	EUR.....
• Eröffnungswerbung bzw. Markteinführungsausgaben	EUR.....
• Steuer- und Unternehmensberatung/ Weiterbildung	EUR.....
• Finanzierungskosten/Gebühren	EUR.....
• Sonstiges	EUR.....

Summe der Gründungskosten EUR.....

Betriebsmittelbedarf

• fixe Kosten in der Anlaufphase	EUR.....
• variable Kosten in der Anlaufphase	EUR.....

Summe des Betriebsmittelbedarfs EUR

Summe des Finanzierungsbedarfs EUR.....

Finanzierungsmittel

Eigenkapital

• Bargeld	EUR.....
• Sachmittel	EUR.....
• Beteiligungskapital	EUR.....
• Zuschüsse	EUR.....

Summe des Eigenkapitals EUR.....

Fremdkapital

• Darlehen von Bekannten/Verwandten	EUR.....
• Bankkredite für Investitionen	EUR.....
• Bankkredite für Betriebsmittel	EUR.....
• Öffentliche Förderkredite	EUR.....
• Kontokorrentkredit	EUR.....

Summe des Fremdkapitals EUR.....

Summe der Finanzierungsmittel EUR.....

Kostenplan für die folgenden drei Jahre

1. Variable Kosten

	Monat	Jahr
• Warenausstattung/Rohstoffe	EUR.....	EUR.....
• Fracht/Versand/Transport	EUR.....	EUR.....
• Personalkosten für Aushilfen	EUR.....	EUR.....
• Sonstiges	EUR.....	EUR.....

Summe der variablen Kosten EUR..... EUR.....

2. Fixe Kosten

	Monat	Jahr
• Personalkosten		
- Bruttogehälter zzgl. Arbeitgeberanteil	EUR.....	EUR.....
- Honorare für freie Mitarbeiter	EUR.....	EUR.....
• Miete/Betriebskosten	EUR.....	EUR.....
• Energie	EUR.....	EUR.....
• Telefon/Fax/Internet/Porto	EUR.....	EUR.....
• Unterhalt des Pkw oder Kilometergeld	EUR.....	EUR.....
• Leasing für Geräte	EUR.....	EUR.....
• Wartung von Anlagen/ Reparaturen	EUR.....	EUR.....
• Beiträge für Kammern und Verbände	EUR.....	EUR.....
• Betriebliche Versicherungen	EUR.....	EUR.....
• Werbung/Öffentlichkeitsarbeit	EUR.....	EUR.....
• Büromaterial	EUR.....	EUR.....
• Fortbildung/Fachliteratur	EUR.....	EUR.....
• Kosten für Buchhaltung/ Steuerberatung	EUR.....	EUR.....
• Fremdkapitalzinsen	EUR.....	EUR.....
• Sonstiges	EUR.....	EUR.....

Summe der fixen Kosten EUR..... EUR.....

Summe der Kosten EUR..... EUR.....

Erfolgsrechnung

Netto-Umsätze (also ohne MwSt.)	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
• aus Angebot A:	EUR
• aus Angebot B:	EUR
• aus Angebot C:	EUR
= Netto-Erlöse	EUR
./. variable Kosten (netto)	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
• Warenausstattung/Rohstoffe	EUR
• Fracht/Versand/Transport	EUR
• Personalkosten für Aushilfen	EUR
• Sonstiges	EUR
= Rohertrag	EUR
./. fixe Kosten (netto)	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
• Personalkosten	EUR
- Bruttogehälter zzgl. Arbeitgeberanteil	EUR
- Honorare für freie Mitarbeit	EUR
• Miete/Betriebskosten	EUR
• Energie	EUR
• Telefon/Fax/Internet/Porto	EUR
• Unterhalt des Pkw oder Kilometergeld	EUR
• Leasing für Geräte	EUR
• Wartung von Anlagen/ Reparaturen	EUR
• Beiträge für Kammern und Verbände	EUR
• Betriebliche Versicherungen	EUR
• Werbung/ Öffentlichkeitsarbeit	EUR
• Büromaterial	EUR
• Fortbildung/Fachliteratur	EUR
• Kosten für Buchhaltung/ Steuerberatung	EUR
• Fremdkapitalzinsen	EUR
• Sonstiges	EUR
./. Gründungskosten	EUR
./. Abschreibungen	EUR
= Gewinn/Verlust vor Steuern	EUR
./. Einkommensteuer/ Solidaritätszuschlag	EUR
./. Tilgung von Krediten	EUR
= Gewinn/Verlust	EUR

Entnahmen für Ihren Lebensunterhalt

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
• Wohnen:			
– Miete oder vergleichbare Belastung	EUR
– Heizung	EUR
– Wasser	EUR
– Müll	EUR
– Strom	EUR
– Hausratversicherung	EUR
– Telefon	EUR
– Rundfunk/Fernsehen	EUR
• Fahrtkosten:			
– Kfz-Steuern	EUR
– Kfz-Versicherungen	EUR
– Reparaturen	EUR
– Benzin	EUR
– Leasing	EUR
– öffentlicher Nahverkehr	EUR
• Haushalt	EUR
• Freizeit/Unterhaltung/Kultur	EUR
• Garderobe	EUR
• Geschenke	EUR
• Zeitschriften/Abos	EUR
• Urlaub	EUR
• Ersatzanschaffungen	EUR
• Beiträge in Verbänden	EUR
• Rechtsschutzversicherung	EUR
• private Haftpflichtver- sicherung	EUR
• Unterhaltsverpflichtungen	EUR
• Krankenversicherung	EUR
• Altersvorsorge	EUR
• private Kredite	EUR
= Summe	EUR
./. Einkommen anderer Art			
• Arbeitslosengeld, -hilfe	EUR
• Überbrückungsgeld	EUR
• Partner/in	EUR
• aus Vermietung/ Verpachtung	EUR
• aus Kapitalanlagen	EUR
• Sonstiges	EUR
= notwendige Privatentnahme	EUR

Erfolgsfaktor 5: Eine funktionierende Organisation



Der fünfte Erfolgsfaktor wird Ihnen dabei helfen, Ideen für die durchdachte Organisation Ihres Geschäftsbetriebes zu entwickeln. Die Struktur, die Sie Ihrem Unternehmen oder Ihrer Tätigkeit geben, ist abhängig von den Überlegungen der vorangegangenen Kapitel. Sie hat unmittelbaren Einfluss auf den Erfolg Ihrer Existenzgründung und konkretisiert sich in der Wahl der Rechtsform, in Arbeitsverträgen, Maßnahmen zu Ihrer sozialen Absicherung usw.

5.1. Gründung anmelden

Jede Person, die in Deutschland eine selbstständige Existenz aufbauen möchte, ist mit Formalitäten konfrontiert und muss gesetzliche Vorschriften beachten.

Für Mitbürgerinnen und Mitbürger aus einem Nicht-EU-Land gilt das Recht auf Selbstständigkeit nur, wenn Sie den Status der „Aufenthaltberechtigung“ oder eine unbefristete Aufenthaltserlaubnis besitzen. Wenn Sie in Ihrem Pass den Vermerk „eine selbstständige oder vergleichbare Tätigkeit ist nicht gestattet“ haben, müssen Sie einen besonderen Antrag beim zuständigen Ausländeramt stellen. Die Kosten hierfür betragen ca. 25 EUR.

Sind Sie mit einem Deutschen bzw. mit einer Deutschen verheiratet, erhalten Sie nach drei Jahren Ehe eine unbefristete Aufenthaltserlaubnis und können sich dann jederzeit selbstständig machen.

Staatsbürgerinnen und Staatsbürger aus einem EU-Mitgliedsstaat sowie Bürger aus Staaten, mit denen die Europäische Gemeinschaft oder die Bundesrepublik entsprechende völkerrechtliche Verträge abgeschlossen hat, können sofort ein Unternehmen gründen, da sie Rechtsanspruch auf Erteilung einer Aufenthaltsgenehmigung haben und keine spezielle Arbeitserlaubnis benötigen.

Die Abgrenzung zwischen den gewerblichen Tätigkeiten, insbesondere den Dienstleistungen und den freien Berufen ist selbst für Fachleute nicht immer einfach. Ein Blick in die rechtlichen Bestimmungen ist hilfreich. So ist eine selbstständige Englischlehrerin Freiberuflerin, nicht aber eine Betreiberin eines Fitnessstudios, auch wenn sie ihre Kunden persönlich in die Handhabung der Geräte einweist und das Training in Einzelfällen überwacht, denn diese betreibt ein Gewerbe. Schwer einzuordnen sind auch kunstgewerbliche Tätigkeiten. Hier kommt es darauf an, ob bei Ihren Kreationen die eigene schöpferische Leistung im Vordergrund steht – dann sind Sie künstlerisch und damit freiberuflich tätig – oder ob Sie „einfache“ künstlerische Gegenstände für den Gebrauch herstellen – dann würde eine gewerbliche Tätigkeit vorliegen.

... als Freiberuflerin ?

Freiberuflerin sind Sie, wenn Sie aufgrund Ihrer besonderen fachlichen Qualifikation eine persönliche Dienstleistung im Interesse Ihrer Auftraggeber und der Allgemeinheit erbringen. Selbstständige in den freien Berufen sind fachlich unabhängig und eigenverantwortlich tätig, sie wirtschaften in eigenem Namen und auf eigene Rechnung. Voraussetzung für die rechtliche Anerkennung als Freiberuflerin ist eine „höhere“ Ausbildung, i. d. R. ein abgeschlossenes Hochschul- oder Fachhochschulstudium oder eine mindestens zweijährige Ausbildung, deren Abschluss in einer staatlichen Prüfungsordnung geregelt ist. Beachten Sie bitte auch, dass die Ausübung von vielen freien Berufen zusätzlich durch standesrechtliche Vorschriften geregelt wird.

Einschlägige rechtliche Bestimmungen über freie Berufe finden Sie im Partnerschaftsgesellschaftsgesetz (PartGG) und Einkommensteuergesetz (EStG).

Das Einkommensteuergesetz nennt bei der Definition freier Berufe ausdrücklich die Katalogberufe, die Katalogberufen ähnlichen Berufe, die Tätigkeitsberufe und die Neuen freien Berufe.

Zu den Katalogberufen zählen

- die Heilberufe (Ärztin, Zahnärztin, Tierärztin, Krankengymnastin, Heilpraktikerin),
- die wirtschafts-, rechts- und steuerberatenden Berufe (z. B. Rechtsanwältin, Notarin, Steuerberaterin, Wirtschaftsprüferin, beratende Volks- und Betriebswirtin),
- die technisch-naturwissenschaftlichen Berufe (z. B. Architektin, Ingenieurin),
- die sprach- und informationsvermittelnden Berufe (z. B. Journalistin, Übersetzerin, Dolmetscherin).

Zu den Berufen, die den Katalogberufen aufgrund von Ausbildung und beruflicher Tätigkeit ähneln, gehören z. B. Physiotherapeutin, Ergotherapeutin.

Zu den Tätigkeitsberufen zählen wissenschaftliche, künstlerische (z. B. Bildhauerin, Fotografin, Musikerin, Schauspielerin, Restauratorin) oder schriftstellerische (z. B. Werbetexterin, Ghostwriterin), unterrichtende (z. B. Trainerin, Tanzlehrerin) oder erzieherische Tätigkeiten (z. B. Erzieherin, Kinderheimbetreiberin).

Zu den Neuen freien Berufen – die noch nicht zu den Katalogberufen zählen und zu denen es noch keine eindeutige Rechtsprechung gibt – gehören Sie, wenn Sie sich im heilpädagogischen Bereich (z. B. Atem-, Sprech- und Stimmlehrerin), in dem Bereich Kultur (z. B. Museumspädagogin), in dem Bereich Umwelt (z. B. Umweltberaterin, -gutachterin) oder in dem Bereich Beratung (z. B. Ernährungsberaterin, PR-Beraterin, Art-Consultant) selbstständig machen. Für die steuerrechtliche Einordnung kommt es hier auf die berufsrechtlichen Grundlagen und darauf an, wie die jeweilige Tätigkeit im Einzelnen ausgeübt wird.

Sind Sie unsicher, ob die von Ihnen geplante Tätigkeit als eine freiberufliche oder eine gewerbliche Existenzgründung zu behandeln ist, wenden Sie sich an Ihren Berufsverband, an Angehörige der steuerberatenden Berufe oder das Finanzamt. Außerdem kann Ihnen das Institut für Freie Berufe an der Universität Erlangen-Nürnberg weiterhelfen.

Wollen Sie sich als Freiberuflerin selbstständig machen, gilt das Gewerberecht für Sie nicht. Den Gang zum Gewerbeamt können Sie sich sparen. Die einzige Gründungsformalität für Sie: Melden Sie Ihre Tätigkeit dem Finanzamt. Und beachten Sie eventuelle Meldepflichten gegenüber Ihrem Berufsverband.

... oder als Gewerbetreibende?

Anders verhält es sich für Sie, wenn Sie ein Gewerbe betreiben wollen, sei es im Handel, im Handwerk oder im Dienstleistungssektor. Gewerbe im Sinne der Gewerbeordnung (GewO) ist jede generell nicht verbotene, auf gewisse Dauer angelegte und auf Gewinnerzielung ausgerichtete selbstständige wirtschaftliche Tätigkeit mit der Ausnahme der Urproduktion, der Ausübung freier Berufe und der bloßen Verwaltung eigenen Vermögens. Die folgenden Erläuterungen geben Ihnen einen Einblick in die Anzeige- und Erlaubnispflichten, damit Ihnen von Anfang an keine formalen Fehler bei der Gründung unterlaufen.

Grundsätzlich gilt in diesem Land Gewerbefreiheit. Die Pflicht zur Anmeldung eines Gewerbes beruht auf der Gewerbeordnung (GewO), die drei unterschiedliche Arten von Gewerbe definiert: das stehende Gewerbe, das Reisegewerbe, den Marktverkehr.

Das so genannte *stehende Gewerbe* wird in einer festen Niederlassung oder von dort ausgehend ausgeübt, z. B. in einer Werkstatt, in einem Ladengeschäft oder Büro. Die Eröffnung eines stehenden Gewerbes müssen Sie dem zuständigen Gewerbeamt, Rechts- und Ordnungsamt, Bürgermeisteramt oder bei der Gemeinde anzeigen. Die Behörde benachrichtigt ihrerseits weitere Stellen von der Gewerbeanmeldung, z. B. das Finanzamt, die Industrie- und Handels- bzw. Handwerkskammer oder die Berufsgenossenschaft und schickt Ihnen innerhalb weniger Tage eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, den „Gewerbeschein“, zu. Sie müssen dann Ihren Vor- und Familiennamen, ggf. Firmennamen, an der Betriebsstätte außen anbringen und diesen auf Ihren Geschäftsbriefen führen. Sollte die Inhaberin oder geschäftsführende Gesellschafterin wechseln, ein Umzug in andere Betriebsräume stattfinden oder wesentliche Teile des Sortiments bzw. der Leistungen wegfallen oder hinzukommen, sind Gewerbetreibende ebenfalls zur Anzeige bei der Gewerbebehörde verpflichtet, schlussendlich auch bei der Aufgabe des Geschäftsbetriebes.

Erlaubnispflichtig ist der Betrieb eines stehenden Gewerbes in der Regel nicht. Doch es gibt eine Vielzahl von Ausnahmen, hier die wichtigsten:

Wer sich im *Handwerk* selbstständig machen möchte, sollte vorher die Handwerksordnung (HO) studieren. Dort ist geregelt, dass der Betrieb eines Handwerks im stehenden Gewerbe nur den in der Handwerksrolle eingetragenen Personen gestattet ist, die eine Meisterprüfung bestanden haben. Auf Alternativen für Frauen ohne Meisterbrief wird im Kapitel 1 eingegangen.

5.2. Buchführung einrichten

Auch das *Gaststättengewerbe* ist ein erlaubnispflichtiges Gewerbe. Wenn Ihre selbstständige Tätigkeit unter das Gaststättengesetz (GastG) fällt, wie es im Kapitel 1 dargestellt wird, müssen Sie vor der Eröffnung eine Konzession beantragen. Die Gaststätterlaubnis ist personen- und raumbezogen. Sie wird versagt, wenn die Antragstellerin im juristischen Sinne nicht zuverlässig ist, wenn kein Nachweis über die Teilnahme an einer lebensmittelrechtlichen Unterrichtung der Industrie- und Handelskammer vorliegt, wenn die Räumlichkeiten nicht den Mindestanforderungen entsprechen (inkl. Küche, sanitäre Anlagen, Umkleieräume) oder von der Gaststätte schädliche Einwirkungen auf die Umwelt ausgehen (z. B. Lärm). Auch bei der Übernahme einer bestehenden Gaststätte bleibt Ihnen eine erneute Prüfung nicht erspart.

Wer sich für bestimmte *Einzelhandelsgeschäfte* entscheidet, z. B. Drogerie oder Reformhaus, muss einen Sachkundenachweis vorlegen. Wer z. B. als Maklerin Versicherungen oder Kredite vermittelt, benötigt eine Erlaubnis. Und wer z. B. als Arbeitsvermittlerin tätig werden will, braucht eine Zulassung der Agentur für Arbeit. Informieren Sie sich rechtzeitig über die speziellen Anforderungen in Ihrer Branche.

Wenn Sie Waren oder gewerbliche Leistungen außerhalb Ihres Geschäftes anbieten und verkaufen wollen oder überhaupt keine Niederlassung besitzen, handelt es sich um ein *Reisegewerbe*. Dazu gehören Händler und Händlerinnen mit mobilem Verkaufswagen oder die klassischen Vertreterberufe, die ihre Kundschaft ohne vorherige Bestellung aufsuchen. Manche Waren dürfen im Reisegewerbe überhaupt nicht verkauft werden, z. B. Schmuck aus Edelmetallen (mit Ausnahme von silberüberzogenem Schmuck). Für die Ausübung des Reisegewerbes ist eine „Reisegewerbekarte“ notwendig, die Sie bei der Gewerbebehörde beantragen können. Ausgenommen von der Reisegewerbekartspflicht ist z. B. der Verkauf von selbstgewonnenen Erzeugnissen der Land- und Forstwirtschaft. Wer an einem privaten Markt, z. B. Flohmarkt teilnimmt, wird wie die Betreiberin eines Reisegewerbes angesehen. Name und Anschrift müssen am Stand erkennbar sein.

Messen, Ausstellungen, Jahrmärkte und Volksfeste, Groß- und Wochenmärkte, die von Behörden festgesetzt werden, zählen jedoch zum *Marktverkehr*. Hier gilt das Prinzip der Marktfreiheit, d. h. die Teilnehmerinnen und Teilnehmer sind von den Beschränkungen des stehenden Gewerbes und des Reisegewerbes weitgehend freigestellt.

Von dem Moment an, an dem Sie die Buchführung als ein wichtiges Instrument für die Führung Ihres Betriebes begreifen, wird sie nicht länger nur eine lästige Pflicht gegenüber dem Finanzamt sein. Die Buchführung verhilft Ihnen zu einer Kontrolle über Mittelherkunft und Mittelverwendung und gibt Ihnen einen Überblick über die Wirtschaftlichkeit Ihrer selbstständigen Tätigkeit. Wenn Sie Ihr Unternehmen in Zahlen gut kennen, können Sie Preise optimal kalkulieren, beim Einkauf mit Lieferanten sicher verhandeln und bei Finanzierungsfragen souverän in Bankgesprächen argumentieren. Die Buchführung ermöglicht es Ihnen, mit den so genannten Kennzahlen statistische Aussagen über Ihren Geschäftsverlauf zu machen und daraus Strategien für die Zukunft abzuleiten. Und schließlich wird aufgrund Ihrer Buchführung die Besteuerung vorgenommen – und das ist allemal besser, als wenn das Finanzamt für die Steuerfestsetzung ein geschätztes Betriebsergebnis zugrunde legt.

Eine Buchführung ist nichts anderes als eine systematische und fortlaufende Aufzeichnung aller baren und unbaren Geschäftsvorfälle. Dazu gehört die Führung eines Kassenbuches und die geordnete Ablage der Belege, z. B. Kontoauszüge. Die „Grundsätze der ordnungsgemäßen Buchführung“ (GoB) verlangen von Ihnen, dass die Aufzeichnungen klar und übersichtlich sind, sowie fortlaufend zeitgerecht und sachlich geordnet sind. Sie müssen mit dokumentechtem Stift ausgeführt werden und dürfen nicht unleserlich gemacht werden. Wenn Sie ein Buchführungsprogramm für Ihren PC erwerben, achten Sie darauf, dass dieses System den „Grundsätzen ordnungsgemäßer – DV-gestützter – Buchführungssysteme“ (GoBS) entspricht. Insbesondere ist zu beachten, dass den Finanzbehörden seit 1. Januar 2002 das Recht eingeräumt wurde, Einsicht in die gespeicherten Daten zu nehmen und die mit Hilfe eines Datenverarbeitungssystems erstellte Buchführung durch den Datenzugriff zu prüfen (§ 147 Abs. 6 Abgabenordnung).

Besonders wichtig ist es, dass für jede Buchung ein Beleg vorhanden ist. Für kleinere Beträge, z. B. Trinkgelder, Parkgebühren, Telefonate von fremden Apparaten, können Sie auch Eigenbelege ausstellen, die vom Finanzamt anerkannt werden, wenn Sie die Ausgabe plausibel begründen können.

Außerdem sind Sie verpflichtet, ein Anlagenverzeichnis über die von Ihnen erworbenen Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens zu führen. Die Gegenstände des Anlagevermögens, die (ohne Umsatzsteuer) maximal 410 EUR kosten, werden auch „Geringwertige Wirtschaftsgüter“ genannt. Die Kosten können im Jahr der Anschaffung ausnahmsweise sofort als Betriebsausgabe abgezogen werden. Alle anderen Anschaffungskosten für abnutzbares Anlagevermögen (z. B. Inventar, Arbeitsgeräte, Geschäftsausstattung) werden nach amtlichen Abschreibungstabellen über mehrere Jahre verteilt steuermindernd abgesetzt. Darüber hinaus müssen alle Steuerpflichtigen bestimmte Ausgabearten (Personalkosten, Bewirtung, Geschenke, Reisekosten etc.) gesondert aufzeichnen. Bei Bargeschäften (häufig bei kleineren Unternehmen) ist täglich ein Kassenbuch zu führen (§ 146 Abs. 1 Abgabenordnung).

TIPP:

Sammeln Sie auch schon in der Vorbereitungszeit Ihrer Existenzgründung sämtliche Belege, da die hiermit zusammenhängenden Ausgaben bei Ihrer Einkommensteuererklärung berücksichtigt werden können! Achten Sie darauf, dass auf allen Belegen nicht nur die Angabe „inkl. sieben Prozent bzw. 16 Prozent MwSt.“ gemacht wird, sondern bei Beträgen über 100 EUR neben dem Netto-Rechnungsbetrag zusätzlich der Betrag der Umsatzsteuer in EUR ausgewiesen wird. Nur dann können Sie diese Steuer in Ihrer Umsatzsteuererklärung/Umsatzsteuervoranmeldung als Vorsteuer geltend machen (siehe Kapitel 5.3., Umsatzsteuer).

Am Jahresende kann mit Hilfe Ihrer Buchführung der Gewinn ermittelt werden. Der Gewinn aus Ihrem Unternehmen unterliegt je nach Rechtsform und Art der Tätigkeit der Einkommensteuer, Körperschaftsteuer und/oder der Gewerbesteuer (siehe Kapitel 5.3.) Das Einkommensteuergesetz (EStG) sieht grundsätzlich zwei Gewinnermittlungsarten vor, nämlich die so genannte Einnahmeüberschussrechnung (§ 4 Abs. 3 EStG) und den „Betriebsvermögensvergleich“ (§ 4 Abs. 1 und § 5 EStG)

Bei der *Einnahmeüberschussrechnung* wird der Gewinn aus der Differenz zwischen Betriebseinnahmen und -ausgaben berechnet. Eine Buchführung ist bei dieser Gewinnermittlungsart nicht erforderlich. Es reichen Aufzeichnungen und eine geordnete Belegablage. Zu den Betriebseinnahmen zählen neben den Erlösen aus dem Verkauf von Waren oder Leistungen auch Provisionen, Zinsen auf betriebliche Geldanlagen, Einnahmen, wenn Sie einen Gegenstand aus Ihrer Geschäftsausstattung veräußern, sowie der Eigenverbrauch, wenn Sie Gegenstände aus dem Betrieb zu privaten Zwecken gebrauchen oder entnehmen. Zu den Betriebsausgaben gehören der Wareneinkauf, die betriebliche Miete, Personalkosten und alle weiteren betrieblich veranlassten Ausgaben, die im Rahmen der Erfolgsrechnung (siehe Tabellen in Kapitel 4) genannt werden.

Zu dieser Art der Gewinnermittlung, der Einnahmeüberschussrechnung, sind folgende Steuerpflichtige berechtigt:

- Alle Freiberuflerinnen und Freiberufler,
- Gewerbetreibende, deren Umsatz bis zu 350.000 EUR oder Gewinn bis zu 30.000 EUR im Wirtschaftsjahr beträgt, soweit nicht eine abgeleitete Buchführungspflicht nach § 140 Abgabenordnung i. V. m. § 238 Abs. 1 HGB besteht.



Für Kaufleute im Sinne des Handelsgesetzbuches (HGB) ergibt sich die Buchführungspflicht aus § 238 HGB. Die Verpflichtung besteht auch für steuerliche Zwecke. Kaufleute, die aufgrund ihrer Rechtsform im Handelsregister eingetragen sind (z. B. OHG, KG, GmbH), müssen ebenfalls einen *Betriebsvermögensvergleich* erstellen. Dies gilt nicht für kleinere Unternehmen, die keinen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordern (§ 1 Abs. 2 HGB). Beim *Betriebsvermögensvergleich* wird der Gewinn durch den Unterschied zwischen dem Betriebsvermögen am Jahresende und dem Betriebsvermögen zu Jahresbeginn (zzgl. Entnahmen und abzgl. Einlagen) ermittelt sowie durch eine Gewinn- und Verlustrechnung, die der *Einnahmeüberschussrechnung* ähnlich ist. Der *Betriebsvermögensvergleich* erfordert eine Buchführung. Diese Art der Gewinnermittlung ist deshalb (arbeits-)aufwändiger als die *Einnahmeüberschussrechnung*.

Bei der Einrichtung und der Organisation der Buchführung kann Ihnen eine Fachkraft sehr behilflich sein. Auch die laufende Kontierung der Belege und die Führung der Bücher sind besser bei einem Steuerberatungsbüro oder einer anderen dazu berechtigten Person aufgehoben, wenn Sie selbst oder die an Ihrer Gründung Beteiligten keine ausreichenden Kenntnisse auf diesem Gebiet haben. Damit sind natürlich zusätzliche Kosten verbunden, die auch wieder absetzbar sind. Bedenken Sie, dass Aufwendungen für eine Steuerberatung auch anfallen können, wenn am Ende des Jahres Fehler in Ihren selbst angefertigten Unterlagen auftauchen und Sie mit der Korrektur Dritte beauftragen müssen.

5.3. Steuerliche Pflichten beachten

Zu Beginn Ihrer selbstständigen Tätigkeit – freiberuflich oder in einem gewerblichen Betrieb – müssen Sie einige steuerliche Pflichten beachten. Auch wenn Sie zukünftig eine Steuerberatung beauftragen wollen, ist es sinnvoll, sich selbst über die unterschiedlichen Steuerarten und das Besteuerungsverfahren zu informieren. Denn schließlich sind Sie es, die für sorgfältige Aufzeichnungen aller Geschäftsvorgänge (siehe Kapitel 5.2.) sorgen muss, die die Voraussetzung für die Erstellung Ihrer Steueranmeldungen und -erklärungen sind. Und Sie müssen darauf achten, dass Sie Rücklagen für die zu einem späteren Zeitpunkt fälligen Steuerzahlungen bilden.

Sobald das Finanzamt erfahren hat, dass Sie als Freiberuflerin selbstständig sind oder einen Gewerbebetrieb eröffnet bzw. übernommen haben, sendet es Ihnen einen *Fragebogen zur steuerlichen Erfassung* zu. Es werden Auskünfte verlangt, die für die zukünftige Besteuerung wichtig sind: z. B. über die Person der Unternehmerin, die Personen- oder Kapitalgesellschaft, den Beginn und die Art der freiberuflichen oder gewerblichen Tätigkeit, das Betriebsvermögen, die Höhe des zu erwartenden Umsatzes und des Gewinns, die voraussichtlich zu zahlenden Umsatz- und Lohnsteuern. Daraufhin erhalten Sie eine Steuernummer, die Sie künftig beim Schriftverkehr mit dem Finanzamt angeben müssen. Wenn Sie ein Gewerbe ausüben wollen, bekommen Sie zusätzlich von der Gemeinde eine Steuerhebenummer zugeteilt, da die Gewerbesteuer an die Gemeinde bzw. Stadt gezahlt wird.

Bereits bei Beginn Ihrer selbstständigen Tätigkeit können *Vorauszahlungen* (Einkommen-, Körperschaft- und Gewerbesteuer) festgesetzt werden. Diese müssen bei Festsetzung grundsätzlich vierteljährlich entrichtet werden. Die Festsetzung hängt von Ihren Angaben im Fragebogen zur voraussichtlichen Höhe der Einkünfte ab. Die endgültige Höhe der Steuer ergibt sich erst aufgrund einzureichender *Jahreserklärungen*. Umsatz- und Lohnsteuern sind durch monatliche, quartalsweise oder jährliche Anmeldungen dem Finanzamt anzuzeigen und zu entrichten. Seit dem Jahr 2002 müssen bei Neugründungen die Umsatzsteuer-Voranmeldungen für mindestens zwei Kalenderjahre monatlich abgegeben werden.

WICHTIG:

Die Pflicht zur Abgabe von Steuererklärungen besteht kraft Gesetzes. Sie ist unabhängig davon, ob das Finanzamt dem bzw. der Steuerpflichtigen Erklärungsdrucke zusendet oder nicht. Versäumnisse bei den Pflichten gegenüber dem Finanzamt können sehr teuer sein. Neben den zu leistenden Steuernachzahlungen können auch Verspätungszuschläge wegen verspäteter Abgabe der Steuerklärungen festgesetzt werden. Unter Umständen liegt sogar eine Steuerordnungswidrigkeit oder Steuerstraftat vor, die entsprechend zu ahnden ist.

Ob und in welchem Zeitraum Sie mit einer Prüfung durch das Finanzamt rechnen müssen, hängt von der Betriebsgröße ab, die nach dem Gesamtumsatz und dem steuerlichen Gewinn ermittelt wird. Großbetriebe unterliegen einer dauernden Überprüfung des Finanzamtes. Bei Mittel-, Klein- und Kleinstbetrieben werden – nach Bedarf oder nach einem Zufallsprinzip – im Regelfall die letzten drei Besteuerungszeiträume überprüft. Auch aufgrund von Besonderheiten (z. B. in der Umsatzentwicklung) und von Verdachtsmomenten (z. B. ein von den Richtzahlen abweichender Wareneinsatz) werden Betriebsprüfungen vorgenommen. In der Regel meldet sich der Außenprüfdienst des Finanzamtes vier Wochen vorher schriftlich an. Um folgenschwere Fehler zu vermeiden, sollten Sie daher von Anfang an mit einer Steuerberaterin oder einem Steuerberater zusammenarbeiten.

Einkommensteuer

Als Selbstständige müssen Sie für jedes abgelaufene Kalenderjahr eine Einkommensteuererklärung abgeben. Wer sein Geschäft mit anderen in Form einer Personengesellschaft (GbR, PartG, OHG, KG) betreibt, muss auch eine Erklärung zur einheitlichen und gesonderten Feststellung der Einkünfte abgeben. Sollten Sie verheiratet sein, werden Ihre Einkünfte als Unternehmerin zusammen mit den Einkünften Ihres Ehemannes steuerlich veranlagt, sofern Sie keine andere Regelung beantragt haben.

Im Rahmen der Besteuerung gilt es, bei den einzelnen Einkunftsarten die steuerpflichtigen Einkünfte zu ermitteln. Hierunter fallen u. a. die Gewinnanteile an Personen- und Kapitalgesellschaften. Die Einkünfte aus einem Gewerbebetrieb oder aus selbstständiger Tätigkeit sind der durch „Einnahmenüberschussrechnung“ oder „Betriebsvermögensvergleich“ ermittelte Gewinn bzw. Verlust (siehe Kapitel 5.2.). Bei den Einkünften von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern ist das der Bruttoarbeitslohn abzüglich der Werbungskosten. Nach Abzug von Sonderausgaben (z. B. Unterhaltszahlungen an geschiedene Partner, Vorsorgeaufwendungen, Kirchensteuer), außergewöhnlichen Belastungen (z. B. Kinderbetreuungskosten, bestimmte Unterhaltskosten, Pauschbeträge für Behinderte, Kosten bzw. Kostenanteile für Krankheit oder Scheidung) sowie persönliche Freibeträge erhält man das zu versteuernde Einkommen, das die Bemessungsgrundlage für die Einkommensteuer bildet.

Der Einkommensteuertarif für das Jahr 2004 sieht eine Steuerfreiheit für das Existenzminimum vor, bei Ledigen bis zu einem zu versteuernden Einkommen von 7.664 EUR, bei Verheirateten bis zu 15.328 EUR. Für das übersteigende zu versteuernde Einkommen beginnt der Steuersatz mit 15 Prozent und endet bei 45, wenn Sie ein zu versteuerndes Einkommen von mehr als 52.152 EUR, bei Verheirateten 104.304 EUR, haben.

Wenn Sie in der Anlaufphase keine Gewinne erzielen und keine anderen steuerpflichtigen positiven Einkünfte haben, ergibt sich keine Einkommensteuer für dieses Kalenderjahr. Eventuelle Verluste, die nicht im selben Jahr mit anderen positiven Einkünften ausgeglichen werden können, sind mit den schon versteuerten Einkünften innerhalb des letzten Jahres steuermindernd zu verrechnen (Verlustrücktrag). Sie können jedoch beantragen, dass das Finanzamt hiervon ganz oder teilweise absieht. Nach Vornahme des Verlustrücktrages verbleibende Verluste können als Verlustvortrag in künftigen Steuererklärungen geltend gemacht werden (ab 1999 Einschränkung des Verlustabzugs).

Der sog. Solidaritätszuschlag beträgt 5,5 Prozent der ermittelten Einkommensteuer. Auch die von Kirchenmitgliedern zu zahlende Kirchensteuer ist mit neun Prozent (in Niedersachsen) abhängig von der Höhe ihrer Einkommensteuer.

Steuerabzug bei Bauleistungen

Seit dem 1. Januar 2002 haben alle Unternehmer und Unternehmerinnen im Sinne des § 2 UStG als Auftraggeber einer Bauleistung im Inland gemäß § 48 EStG einen Steuerabzug von 15 Prozent der Gegenleistung für Rechnung des die Bauleistung erbringenden Unternehmens vorzunehmen. Von dieser Steuerabzugsverpflichtung kann nur abgesehen werden, wenn Ihnen der Auftragnehmer eine im Zeitpunkt der Gegenleistung gültige Freistellungsbescheinigung vorlegt. Ein Steuerabzug muss ebenfalls nicht vorgenommen werden, wenn die Gegenleistung im laufenden Kalenderjahr den Betrag von 5.000 EUR voraussichtlich nicht übersteigen wird. Die Verpflichtung zum Steuerabzug entsteht zu dem Zeitpunkt, an dem die Gegenleistung erbracht wird, d. h. das Entgelt gezahlt wird. Das gilt auch bei Erbringung der Gegenleistung in Teilbeträgen (z. B. Abschlagszahlungen).

Der Auftraggeber/Leistungsempfänger hat den innerhalb eines Kalendermonats einbehaltenen Steuerabzugsbetrag unter Angabe des Verwendungszwecks bis zum 10. des Folgemonats bei dem für die Besteuerung des Einkommens des Auftragnehmers/Leistenden zuständigen Finanzamt anzumelden und abzuführen.

Körperschaftsteuer

Wenn Sie Ihr Unternehmen – ggf. mit anderen Gesellschafterinnen und Gesellschaftern – in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft (z. B. GmbH) betreiben, müssen Sie – neben Ihren persönlichen Einkommensteuererklärungen – für die Kapitalgesellschaft jährliche Körperschaftsteuererklärungen abgeben. Die Körperschaftsteuer ist eine besondere Art der Einkommensteuer für Kapitalgesellschaften, andere juristische Personen und bestimmte Personenvereinigungen. Die Bemessungsgrundlage ist der während eines Wirtschaftsjahres erzielte Gewinn, der bei Kapitalgesellschaften durch Betriebsvermögensvergleich ermittelt werden muss (siehe Kapitel 5.2.). Hierbei sind verschiedene Besonderheiten zu beachten, z. B. sind die Gehälter mitarbeitender Gesellschafterinnen und Gesellschafter grundsätzlich als Betriebsausgabe abziehbar.

Seit dem Jahr 2001 gilt das neue Halbeinkünfteverfahren, welches das bisher geltende und sehr komplizierte Anrechnungsverfahren ablöst. Der Steuersatz beträgt 25 Prozent des zu versteuernden Einkommens. Zusätzlich wird auf die zu zahlende Körperschaftsteuer ein Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent erhoben.

Die Gesellschafterinnen und Gesellschafter müssen die ausgeschütteten Gewinne im Rahmen ihrer Einkommensteuererklärung als Einkünfte aus Kapitalvermögen versteuern, wobei jedoch nur noch die Hälfte der Ausschüttung zu versteuern ist und die einbehaltene Kapitalertragsteuer angerechnet werden kann. Im Zusammenhang mit den Einnahmen aufgewendete Kosten können allerdings auch nur noch zur Hälfte angesetzt werden.

Gewerbsteuer

Die Gemeinden sind berechtigt, eine Gewerbesteuer als Gemeindesteuer zu erheben, da alle Gewerbetreibenden von der örtlichen Infrastruktur profitieren. Jeder inländische Gewerbebetrieb und auch jede Kapitalgesellschaft (z. B. GmbH) sind gewerbesteuerpflichtig. Als Freiberuflerin trifft Sie diese Steuer nicht. In Niedersachsen erhalten Sie nach Anmeldung eines Gewerbes vom Steueramt Ihrer Gemeinde eine Steuerhebenummer. Die Grundlage für die Ermittlung der Gewerbesteuer, der Gewerbesteuer-Messbetrag, wird vom Finanzamt festgesetzt.

Der Besteuerung unterliegt der Gewerbeertrag. Natürliche Personen und Personengesellschaften können einen Freibetrag in Höhe von 24.500 EUR geltend machen.

Die steuerliche Belastung ist in den Großstädten höher als in den umliegenden Gemeinden, weil die Gemeinden die Standortbewertung ihrer Region und den entsprechenden Hebesatz selbst festlegen.

Seit dem Jahr 2001 kann die Gewerbesteuer auf die Einkommensteuer pauschal angerechnet werden. Die tarifliche Einkommensteuer verringert sich bei gewerblichen Unternehmen um das 1,8-Fache des Gewerbesteuer-Messbetrages, höchstens jedoch um den Teil der Einkommensteuer, der auf im zu versteuernden Einkommen enthaltene gewerbliche Einkünfte entfällt.

Umsatzsteuer

Der Endverbrauch einer Ware oder einer Dienstleistung wird steuerlich belastet. Dies geschieht durch die Umsatzsteuer, auch Mehrwertsteuer genannt. Sie als Unternehmerin stellen dieses sicher, indem Sie Ihrer Kundschaft zusätzlich die Umsatzsteuer in Rechnung stellen und schon im laufenden Kalenderjahr Umsatzsteuer-Voranmeldungen abgeben und die Umsatzsteuer abzüglich der Vorsteuer (s. u.) an das Finanzamt abführen. Denken Sie daran, dass Sie Ihre Verkaufspreise so kalkulieren müssen, dass Sie nur die Netto-Erlöse zur Deckung Ihrer Kosten und Erwirtschaftung von Erträgen zur Verfügung haben.

Einige Umsätze sind steuerbefreit, z. B. bestimmte Leistungen der Heilberufe und Leistungen, die bestimmten Schul- und Bildungszwecken dienen. Der Steuersatz für alle anderen Umsätze beträgt grundsätzlich 16 Prozent, bei besonderen Lieferungen und Leistungen sieben Prozent (z. B. Lebensmittel, Bücher). Wenn eine Unternehmerin Gegenstände aus dem Unternehmen für private Zwecke verbraucht oder entnimmt, wird auch für den Endverbrauch durch sie selbst Umsatzsteuer erhoben. Spenden und Zuschüsse gelten nicht als Umsatz im Sinne des Gesetzes. Nähere Auskünfte erteilt das Finanzamt.

Ihre Umsatzsteuer wird vermindert um die Ihnen in Rechnung gestellte *Umsatzsteuer (Vorsteuer)* für Waren und Leistungen, die Ihr Unternehmen von anderen bezieht. Die Differenz zwischen der Umsatzsteuer und der Vorsteuer führt zu einer Zahlung an das Finanzamt oder einem Überschuss zu Ihren Gunsten. Achten Sie darauf, dass der Netto-Betrag und die Umsatzsteuer in allen Rechnungen, die Sie ausstellen oder erhalten und deren Gesamtbetrag 100 EUR übersteigt, gesondert ausgewiesen wird. Weiterhin muss in jeder Ihrer Rechnungen Ihr Name und Ihre Anschrift angegeben sein.

WICHTIG:

Aufgrund des Steuerverkürzungsbekämpfungsgesetzes ist auf Rechnungen seit dem 1. Juli 2002 die Steuernummer der Unternehmerin anzugeben. Seit dem 1. Januar 2004 kann alternativ die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (s. u.) angegeben werden. Im Übrigen haben sich die Anforderungen an Rechnungen seit dem 1. Januar 2004 verschärft. Rechnungen, deren Gesamtbetrag 100 EUR übersteigt, müssen u. a. eine Rechnungsnummer enthalten; Eingangsrechnungen berechtigen andernfalls nicht zum Vorsteuerabzug. Nähere Auskünfte erteilt das Finanzamt.

Besondere Regelungen existieren für *Kleinunternehmerinnen*. Wenn bei einer Neugründung der voraussichtliche Gesamtumsatz Ihres Betriebes zzgl. Umsatzsteuer 17.500 EUR nicht übersteigt, wird von Ihnen keine Umsatzsteuer erhoben. Für die folgenden Jahre gilt das Gleiche – vorausgesetzt, der Gesamt-

umsatz zuzüglich Umsatzsteuer beträgt im vorangegangenen Jahr höchstens 17.500 EUR und wird im laufenden Jahr voraussichtlich nicht mehr als 50.000 EUR betragen. Maßgeblich für die genannten Grenzen ist der Jahresumsatz, so dass Sie bei einer kürzeren selbstständigen Tätigkeit den tatsächlichen Jahresumsatz in einen fiktiven Jahresgesamtumsatz umrechnen müssen. Die Kleinunternehmerin, bei der die Umsatzsteuer nicht erhoben wird, darf in ihren Rechnungen keine Umsatzsteuer ausweisen. Sie ist auch nicht vorsteuerabzugsberechtigt. Wenn eine Kleinunternehmerin auf die Anwendung der Kleinunternehmerinnenregelung verzichtet, bleibt sie fünf Jahre an die Besteuerung nach den allgemeinen Vorschriften gebunden.

Wenn Gründerinnen nebenberuflich selbstständig sein wollen, geringe Betriebsmittel einsetzen und Personen bedienen, die eine an Sie gezahlte Umsatzsteuer nicht beim Finanzamt geltend machen können, ist die Kleinunternehmerinnenregelung von Vorteil. Für diejenigen, die mit hohen Investitionen starten und für vorsteuerabzugsberechtigte Unternehmen tätig sind, ist es meistens günstiger, die Regelbesteuerung zu wählen, selbst wenn in der Anlaufzeit ihre Umsätze unter den genannten Grenzen liegen.

Wenn Sie Geschäftsbeziehungen mit dem Ausland haben, müssen Sie wissen, dass die Ausfuhren in Staaten außerhalb der Europäischen Union umsatzsteuerfrei sind. Für *Wareneinkäufe aus dem Ausland außerhalb der Europäischen Union* wird eine Einfuhr-Umsatzsteuer von der Zollverwaltung erhoben. Wareneinkäufe aus Staaten der EU müssen Sie als innergemeinschaftlichen Erwerb selbst zur Besteuerung anmelden. Innergemeinschaftliche Lieferungen sind steuerfrei, soweit es sich auf beiden Seiten um Unternehmer handelt und beide ihre Umsatzsteuer-Identifikationsnummer angeben. Unternehmerinnen, die am innergemeinschaftlichen Handel teilnehmen, also Waren in andere EU-Mitgliedstaaten liefern oder von dort beziehen, benötigen für umsatzsteuerliche Zwecke neben ihrer Steuernummer zusätzlich eine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer, die beim Bundesamt für Finanzen (Außenstelle – 66738 Saarlouis, Tel. 06831/456-444, Fax 06831/456-120, www.bff-online.de) schriftlich zu beantragen ist. Sie können die Erteilung einer Umsatzsteuer-Identifikationsnummer bei dem für Sie zuständigen Finanzamt auch gleich zu Beginn Ihrer unternehmerischen Tätigkeit beantragen. In diesem Fall werden die Angaben automatisch an das Bundesamt für Finanzen weitergeleitet. Nähere Auskünfte erhalten Sie bei Ihrem Finanzamt, das auch entsprechende Merkblätter für Sie bereithält.

Ergänzend ist darauf hinzuweisen, dass eine der einkommensteuerlichen Regelung zum Steuerabzug bei Bauleistungen (§ 48 EStG) ähnliche umsatzsteuerliche Regelung in Form der mit Wirkung vom 1. April 2004 in Kraft tretenden Erweiterung der Steuerschuldnerschaft des Leistungsempfängers auf bestimmte Bauleistungen eingeführt wurde (§ 13b Abs. 1 UStG). Hiernach wird der Empfänger bestimmter Bauleistungen (wie z. B. Gebäudeherstellung), der seinerseits derartige Bauleistungen erbringt, Steuerschuldner für die auf die empfangene Bauleistung entfallende Umsatzsteuer. Einzelheiten zur Anwendung dieser Regelung sollten Sie im Bedarfsfall mit Ihrem Steuerberater oder Ihrem Finanzamt abstimmen.

5.4. Rechtsform wählen

Zum Thema Rechtsformen und Gesellschaftsverträge von Unternehmen finden Sie in Buchhandlungen und Büchereien umfangreiche Literatur. Bevor Sie die Lektüre beginnen, sollten Sie sich aber Gedanken machen, wie Ihr Unternehmen strukturiert sein und am Markt auftreten soll.

Die Wahl einer Rechtsform ist ein Akt der Selbstdarstellung und hat Auswirkungen auf das Image Ihres Unternehmens. Sie gibt Auskunft darüber, mit wem man es zu tun hat: mit einer Person, die mit ihrem ganzen Vermögen für Verbindlichkeiten einsteht oder mit jemandem, dessen vertragliche Haftung beschränkt ist. Außerdem passt nicht jede Rechtsform zu jedem Unternehmen. So wirkt sicherlich die Rechtsform einer GmbH für eine therapeutische Praxis eher befremdend auf die Klienten, während die Rechtsform einer OHG von Handwerkerinnen einen vertrauens-erweckenden Eindruck auf die Kundschaft machen wird.

Die wichtigste Entscheidung, die Sie zunächst treffen müssen, ist diejenige, ob Sie allein oder in Zusammenarbeit mit anderen gründen möchten.

Selbst ist die Frau: allein gründen

Gründen Sie Ihren Betrieb alleine, haben Sie die Freiheit über alle unternehmerischen Entscheidungen. Sie brauchen keine Kompromisse zu machen, abgesehen von der Einflussnahme möglicher Kreditgeber. Diese Entscheidungsfreiheit kann angenehm sein, gerade wenn für Ihre Existenzgründung der Wunsch nach Selbstbestimmung ein zentrales Motiv ist. Bedenken Sie aber auch die andere Seite der Medaille: Wie gut können Sie normalerweise Entscheidungen treffen? Sind Sie schnell und flexibel in der Einschätzung von Situationen und in der Umsetzung Ihrer Beschlüsse? Nehmen Sie eine realistische Selbsteinschätzung vor und prüfen Sie, wie Sie von anderen eingeschätzt werden. Wenn Sie Zweifel haben, überlegen Sie, wer Sie bei der Vorbereitung der Existenzgründung und bei der späteren Geschäftsführung unterstützen könnte.

Wollen Sie allein in die berufliche Selbstständigkeit starten, sind Sie selbst die Inhaberin. Dann eignen sich die beiden Rechtsformen, das Einzelunternehmen und die GmbH – Gesellschaft mit beschränkter Haftung – hervorragend. Die am häufigsten von Selbstständigen in freien Berufen und auch von Gewerbetreibenden gewählte Rechtsform ist dabei das Einzelunternehmen. Die GmbH – in Form einer Ein-Frau-GmbH – wird trotz ihrer vielen Vorzüge meistens erst dann von Frauen gewählt, wenn nachhaltige Geschäftserfolge erzielt werden.

Prüfen Sie außerdem, ob Ihre finanziellen Mittel ausreichen, um einen erfolgversprechenden Geschäftsbetrieb aufzubauen. Wollen und können Sie Ihre Eigenkapitalbasis durch die Inanspruchnahme von Bankkrediten oder die Gewinnung von Beteiligungskapital verbessern (siehe Kapitel 4.2.)? Vielleicht ist es sinnvoll, eine andere vermögende Person durch die Gründung einer Kommanditgesellschaft (KG) oder einer sog. stillen Gesellschaft an Ihrem Unternehmen zu beteiligen? Diese Geschäftspartner erbringen eine finanzielle Einlage, wobei die Haftung bis zur Höhe der Kapitaleinlage und der Einfluss auf die Geschäftsführung begrenzt werden können. Holen Sie sich in diesem Fall juristischen Rat.

Mit anderen gemeinsam etwas aufbauen

Gründen Sie gemeinsam mit einer oder mehreren Partnerinnen oder Partnern, prüfen Sie zuerst, ob alle wirklich dasselbe Ziel anstreben und wie Entscheidungen in Ihrem gemeinschaftlichen Unternehmen getroffen werden sollen. Sie können vereinbaren, dass alle in allen Bereichen mit gleichem Gewicht entscheidungsbefugt sein sollen. Oder sie legen spezielle Regelungen fest, wenn erhebliche Unterschiede in dem Arbeitseinsatz, in der fachlichen Kompetenz oder dem Kapital der Beteiligten vorhanden sind. Der Arbeitseinsatz von einer Frau ohne Kinder und einer Gründerin, die parallel dazu noch ihr Studium abschließen will, kann möglicherweise unterschiedlich sein. Eine Handwerkerin mit Meisterbrief möchte bei Fragen der Produktion eventuell mehr Einfluss haben als ihre Partnerin, die nur einen Gesellenbrief hat. Und wer für die Gründung mehr von seinen Ersparnissen in die Gesellschaft einbringt als der andere, möchte bei wichtigen Fragen auch das letzte Wort haben. Dann vereinbaren Sie lieber unterschiedliche Entscheidungsbefugnisse.

Voraussetzung für eine Geschäftspartnerschaft ist ein Vertrag, der Regelungen zu folgenden Punkten enthält:

- Zweck der Gesellschaft,
- Name und Sitz der Gesellschaft,
- Art und Höhe der Beteiligung in Form von Geld, Gegenständen oder Know-how,
- Arbeitsleistung,
- Entscheidungskompetenzen der Einzelnen,
- Geschäftsführungs- und Vertretungsbefugnis,
- Kontrollrechte der Gesellschafterinnen und Gesellschafter,
- Entnahmeregelungen,
- Gewinn- und Verlustverteilung,
- Eintritte und Austritte der Gesellschafterinnen und Gesellschafter,
- Abfindungsregelungen,
- zusätzliche Regelungen (bei Krankheit, Urlaub usw.).

Sie sollten auch eine Lösung für den Fall finden, wenn die Erträge Ihres Unternehmens den Lebensunterhalt der Beteiligten nicht decken können. Klare Verträge können Ihnen helfen, miteinander durch gute und auch schlechte Zeiten zu kommen. Musterverträge finden Sie zum Beispiel auf der Homepage der Handelskammern (www.hk24.de). Holen Sie sich juristischen und steuerlichen Rat, um Ihre Vorüberlegungen zu konkretisieren.

Die Handelsregistereintragung bei einem kaufmännischen Gewerbe

Bei einigen Rechtsformen ist immer wieder von dem Handelsregister die Rede. Das Handelsregister wird bei den Amtsgerichten geführt. Es enthält folgende Angaben von Kaufleuten: den Namen, die Firma, die Rechtsform und den Sitz des Unternehmens, die Wohnorte aller Gesellschafterinnen und Gesellschafter sowie den offiziellen Geschäftsbeginn.

Das Handelsgesetzbuch (HGB) zählt alle Gewerbetreibenden zu den Kaufleuten, es sei denn ein „in kaufmännischer Weise eingerichteter Geschäftsbetrieb“ ist nicht erforderlich (§ 1 HGB). Sollten Sie sich nicht freiwillig in das Handelsregister eintragen lassen, sind Sie Nicht-Kaufmann bzw. Nicht-Kauffrau und arbeiten auf der Grundlage des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB).

Im Klartext: Wenn Sie ein Kleingewerbe betreiben oder wenn Sie auch bei hohem Umsatz sehr einfach strukturierte, überschaubare Geschäftsbeziehungen haben, sind Sie vor dem Gesetz noch keine Kauffrau. Überprüfen Sie, ob Sie durch die Wahl Ihrer Rechtsform (KG, OHG und GmbH) zu einer Handelsregistereintragung verpflichtet sind. Wenn Ihnen das Gesetz die Wahl lässt, überlegen Sie, welche Vor- und Nachteile sich für Sie aus einer Eintragung in das Handelsregister ergeben.

In das Handelsregister eingetragene Unternehmen müssen die umfangreichen handelsrechtlichen Buchführungs- und Bilanzierungspflichten der Kaufleute beachten (siehe Kapitel 5.2.). Weitere handelsrechtliche Vorschriften betreffen beispielsweise die Verpflichtung zur sofortigen Überprüfung und Reklamation von erhaltener Ware. Sie können eine Prokuristin bzw. einen Prokuristen (§ 48 ff HGB) beauftragen, die befugt sind, die Geschäfte einer Zweigstelle weitgehend selbstständig zu tätigen. Mit einer Handelsregistereintragung ist auch die Erlaubnis verbunden, eine so genannte Firma zu führen (§ 17 ff HGB) und der Schutz, dass andere Unternehmen diese Firma nicht verwenden dürfen. Die Firma ist der Name, unter dem Kaufleute ihre Geschäfte betreiben und ihre Unterschrift abgeben.

Der *Name Ihres Unternehmens* hat eine nicht zu unterschätzende werbliche Wirkung. Die Einzigartigkeit und die Einprägsamkeit einer Firma haben beispielsweise Einfluss darauf, was Sie auf Ihre Visitenkarte und Ihre Geschäftspapiere drucken, ob sich Interessenten leicht an Sie erinnern und Mund-zu-Mund-Propaganda betreiben oder wie Sie in überregionalen Märkten aufzufinden sind.

Nicht im Handelsregister eingetragene Gewerbetreibende und Freiberuflerinnen müssen im Geschäftsverkehr immer mit Vor- und Zunamen auftreten, neben dem auch Phantasiebezeichnungen auftreten können, z. B. „Gabi Mayer, inter-art“, für eine Web-Designerin.

Wenn Sie sich für eine Eintragung in das Handelsregister entscheiden, haben Sie – nach dem seit 1998 geltenden Firmenrecht – die Wahl zwischen Sach-, Namens- und Phantasiefirmen.

- Die Sachfirma bezieht sich auf den Unternehmensgegenstand und enthält somit Branchenbezeichnungen, die die Tätigkeit des Unternehmens beschreiben, z. B. „ABC Softwareentwicklung“.
- Die Namensfirma enthält den Vor- und Zunamen der Inhaberin oder der Gesellschafterin/innen, z. B. „Ute Müller“.
- Die Phantasiefirma besteht lediglich aus Phantasiebezeichnungen, z. B. nennt die Anbieterin einer Bürodienstleitung ihr Unternehmen „Die Taste“.

Auch gemischte Firmen, bestehend aus Namens-, Sach- und Phantasiebezeichnung sind zulässig. Bei allen im Handelsregister eingetragenen Firmen muss ein Rechtsformzusatz geführt werden (§19 HGB). Dies gilt auch für die Einzelunternehmerin. Sie können die allgemeine Abkürzung für den eingetragenen Kaufmann „e. K.“ oder als eingetragene Kauffrau „e. Kfr.“ verwenden.

Beachten Sie auch, dass es gesetzliche Vorschriften für Geschäftsbriefe, d. h. den externen Schriftverkehr eines Unternehmens, gibt. Gewerbetreibende und Freiberuflerinnen, die nicht im Handelsregister eingetragen sind, müssen auf ihren Geschäftsbriefen den Vor- und Zunamen, bei einer BGB-Gesellschaft die Namen aller Gesellschafter, nennen. Im Handelsregister eingetragene Unternehmen müssen auf den Geschäftsbriefen stets den vollständigen Firmennamen in Übereinstimmung mit dem im Handelsregister eingetragenen Wortlaut nennen sowie die Handelsregisternummer und den Sitz des Unternehmens.

Informieren Sie sich zu diesem Thema bei Ihrer Industrie- und Handelskammer, bevor Sie jemanden für die grafische Gestaltung Ihres Logos und Ihrer Geschäftspapiere engagieren.

Die Gemeinnützigkeit für Unternehmen mit ideellem Zweck

Wenn bei Ihrer Geschäftsidee der Schwerpunkt auf einer ideellen Zielsetzung liegt, sollten Sie die §§ 51 ff der Abgabenordnung kennen, in denen geregelt ist, was gemeinnützig ist. Gemeinnützig sind danach Körperschaften, z. B. ein Verein oder eine GmbH, die

- die Allgemeinheit selbstlos fördern, und zwar auf materiellem, sittlichem oder geistigem Gebiet;
- diese Förderung nicht nur einem abgegrenzten Personenkreis zugute kommen lassen.

Als gemeinnützige Zwecke werden zum Beispiel die Förderung von Wissenschaft und Forschung, Bildung und Erziehung, Kunst und Kultur, Völkerverständigung, Umweltschutz, Jugend- und Altenhilfe, öffentlichem Gesundheitswesen und Sport angesehen. Zur Verwirklichung dieser ideellen Ziele nehmen Sie oftmals am Wirtschaftsleben genauso wie andere Unternehmen teil und führen dazu u. a. einen sog. Zweckbetrieb, wie beispielsweise ein Altenheim oder einen Kindergarten. Ein Zweckbetrieb wird steuerlich begünstigt und darf auf dem freien Markt nicht zu anderen Wirtschaftsunternehmen in größerem Umfang in Wettbewerb treten, als es bei der Erfüllung der steuerbegünstigten Zwecke unvermeidbar ist. In den meisten Ländern und Kommunen wird die öffentliche Förderung von Vereinen von der Feststellung der Gemeinnützigkeit abhängig gemacht, ebenfalls die Weiterleitung der bei Einstellung von Strafverfahren gezahlten Bußgelder.

Über das Vorliegen der Voraussetzungen für die Gemeinnützigkeit entscheidet das Finanzamt, das in regelmäßigem Turnus die Geschäftsführung und die Buchführung überprüft.

Die Rechtsformen im Überblick

Die Gegenüberstellung dient einem ersten Vergleich der unterschiedlichen Rechtsformen. Sie erfahren, welche Schritte für eine Gründung zu unternehmen sind. Die genannten Vor- und Nachteile zeigen auf einen Blick, welchen Nutzen und welche Schwierigkeiten die jeweilige Rechtsform mit sich bringen kann.

Rechtsform:

Einzelunternehmen

Gesetzliche Grundlage:

- Für Kaufleute: Handelsgesetzbuch (HGB).
- Für Nicht-Kaufleute: Bürgerliches Gesetzbuch (BGB).

rechtlicher Status:

- Natürliche Person.

geeignet u. a. für:

- Alle Freiberuflerinnen und Freiberufler.
- Alle Gewerbetreibenden.

Mindestpersonenzahl:

- Eine natürliche Person.

Firma, Bezeichnung:

- Vor- und Zuname der Inhaberin oder des Inhabers.
- Zusatz mit Angabe der Tätigkeit bzw. Branche.
- Nur bei Eintrag in das Handelsregister ist ein Schutz des Firmennamens möglich.

Mindestkapital:

- Nicht gesetzlich vorgeschrieben, allein wirtschaftliche Gründe bestimmen die Höhe.

Vermögen:

- Im Besitz der Inhaberin bzw. des Inhabers.

Haftung:

- Unbeschränkt mit dem betrieblichen und persönlichen Vermögen.

Entscheidungsstruktur:

- Selbstbestimmung für die Inhaberin bzw. den Inhaber, die bzw. der allein verantwortlich ist.

Vertretung/Geschäftsführung:

- Allein, ggf. Vertretung durch Prokuristin oder Prokuristen bei Vollkaufleuten möglich.

Gründung:

- Bei Beginn der Tätigkeit von Freiberuflerinnen und Freiberuflern: Anmeldung beim Finanzamt.
- Bei Gewerbetreibenden zusätzlich: Gewerbeanmeldung; bei Vollkaufleuten: notarielle Beglaubigung zur Handelsregistereintragung.

Vorteile:

- Alleinige Entscheidung ermöglicht Selbstbestimmung und hohe Flexibilität.
- Minimale Formalitäten und Kosten.
- Kein Mindestkapital erforderlich.

Nachteile:

- Hohe Risikobelastung durch alleinige unbeschränkte Haftung.

Rechtsform:

BGB-Gesellschaft oder
Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)

Gesetzliche Grundlage:

- Bürgerliches Gesetzbuch (§§ 705 ff BGB).

rechtlicher Status:

- Personengesellschaft, die Verträge schließen, klagen und verklagt werden kann.

geeignet u. a. für:

- Zusammenschluss von Angehörigen der freien Berufe.
- Kleine Gewerbebetriebe und Dienstleister mit wenig Umsatz und Kapital.

Mindestpersonenzahl:

- Zwei natürliche oder juristische Personen.

Firma, Bezeichnung:

- Vor- und Zuname von mind. zwei Gesellschafterinnen bzw. Gesellschaftern mit dem Zusatz „GbR“.
- Zusatz mit Angabe der Tätigkeit bzw. Branche.

Mindestkapital:

- Nicht gesetzlich vorgeschrieben, allein wirtschaftliche Gründe bestimmen die Höhe.

Vermögen:

- Besteht aus Geld- oder Sacheinlagen der Gesellschafterinnen und Gesellschafter und dem, was die Gesellschaft erwirbt.
- Jede bzw. jeder hat einen ideellen Anteil an dem sog. Gesamthandvermögen.

Haftung:

- Jede Gesellschafterin und jeder Gesellschafter haftet gesamtschuldnerisch mit Gesellschafts- und Privatvermögen.

Entscheidungsstruktur:

- Alle entscheiden gleichberechtigt, andere Regelungen möglich.

Vertretung/Geschäftsführung:

- Alle Beteiligten sind gemeinschaftlich geschäftsführungs- und vertretungsbefugt, andere Regelungen möglich.

Gründung:

- Gesellschaftsvertrag (notarielle Beurkundung nicht notwendig).
- Bei Beginn der Tätigkeit von Freiberuflerinnen und Freiberuflern: Anmeldung beim Finanzamt.
- Bei Gewerbetreibenden zusätzlich: Gewerbeanmeldung aller Beteiligten.

Vorteile:

- Unkomplizierte Gründung mit geringen Kosten.
- Freiraum für vertragliche Gestaltung auch abweichend vom BGB.
- Gegenseitige Unterstützung, geteilte Verantwortung.
- Kein Mindestkapital erforderlich.

Nachteile:

- Unbeschränkte Haftung mit dem Gesellschafts- und Privatvermögen für alle Verbindlichkeiten der GbR, auch für Schulden, die von anderen Gesellschafterinnen oder Gesellschaftern zu verantworten sind.

Rechtsform

Partnerschaftsgesellschaft (PartG)

Gesetzliche Grundlage:

- Partnerschaftsgesellschaftsgesetz (PartGG).

rechtlicher Status:

- Personengesellschaft.

geeignet u. a. für:

- Zusammenschluss von Freiberuflerinnen und Freiberuflern, wenn das Berufsrecht dies zulässt.

Mindestpersonenzahl:

- Zwei natürliche Personen.

Firma, Bezeichnung:

- Vor- und Zuname von mindestens einer Gesellschafterin und den Zusatz „Partner“, „Partnerschaft“ oder „PartG“.
- Die Bezeichnung aller in der Partnerschaft vertretenen Berufe.

Mindestkapital:

- Nicht gesetzlich vorgeschrieben, allein wirtschaftliche Gründe bestimmen die Höhe.

Vermögen:

- Besteht aus den Geld- oder Sacheinlagen der Gesellschafterinnen und dem, was die Gesellschaft erwirbt.
- Jede bzw. jeder hat einen ideellen Anteil an dem Gesamthandvermögen, welches gemeinschaftlich verwaltet wird.

Haftung:

- Grundsätzlich haften Gesellschafterinnen und Gesellschafter gesamtschuldnerisch mit ihrem persönlichen Vermögen.
- Vertragliche Vereinbarung möglich, dass jeder Partner nur für die eigene Tätigkeit mit dem Privatvermögen haftet.
- Haftungsbeschränkung auf Höchstbetrag bei Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung möglich.

Entscheidungsstruktur:

- Alle entscheiden gleichberechtigt, andere Regelungen möglich.

Vertretung/Geschäftsführung:

- Alle Gesellschafterinnen sind allein geschäftsführungs- und vertretungsbefugt, andere Regelungen möglich.

Gründung:

- Partnerschaftsvertrag (notarielle Beurkundung nicht notwendig).
- Anmeldung beim Finanzamt.
- Eintragung in das Partnerschaftsregister.

Vorteile:

- Unkomplizierte Gründung mit geringen Kosten.
- Freiraum für Vertragsgestaltung, abweichend vom PartGG.
- Einzelhaftung der Partner für fehlerhaftes Handeln möglich.
- Kein Mindestkapital erforderlich.

Nachteile:

- Aufgrund des Berufsrechtes nicht für alle freien Berufe geeignet.
- Unbeschränkte Haftung mit dem Gesellschafts- und Privatvermögen für die eigene Tätigkeit.

Rechtsform

Offene Handelsgesellschaft (OHG)

Gesetzliche Grundlage:

- Handelsgesetzbuch (§§ 105 ff HGB).

rechtlicher Status:

- Personengesellschaft, die Verträge schließen, klagen und verklagt werden kann.

geeignet u. a. für:

- Kaufleute, auch Kleingewerbetreibende.

Mindestpersonenzahl

- Zwei natürliche Personen.

Firma, Bezeichnung:

- Mind. Nachname von einer Gesellschafterin bzw. Gesellschafter und dem Zusatz „OHG“ bzw. „& Co“.
- Sonstige Sachzusätze oder Phantasienamen zulässig.

Mindestkapital:

- Nicht gesetzlich vorgeschrieben, allein wirtschaftliche Gründe bestimmen die Höhe.

Vermögen:

- Besteht aus den Geld- oder Sacheinlagen der Gesellschafterinnen und Gesellschafter und dem, was die Gesellschaft erwirbt.
- Jede bzw. jeder hat einen ideellen Anteil an dem sog. Gesamthandvermögen.
- Verzinsung des Kapitalanteils gesetzlich vorgeschrieben.

Haftung:

- Jede Gesellschafterin bzw. jeder Gesellschafter haftet gesamtschuldnerisch mit Geschäfts- und Privatvermögen.

Entscheidungsstruktur:

- Einstimmige Beschlüsse: nach Köpfen, nicht nach Kapitalanteilen; andere Regelungen sind möglich.

Vertretung/Geschäftsführung:

- Alle Gesellschafterinnen sind allein geschäftsführungs- und vertretungsbefugt, andere Regelungen sind möglich, müssen aber im Handelsregister eingetragen werden.

Gründung:

- Gesellschaftsvertrag (notarielle Beurkundung nicht notwendig).
- Eintragung aller Gesellschafterinnen in das Handelsregister.
- Gewerbeanmeldung.

Vorteile:

- Hohes Ansehen im Geschäftsleben.
- Firma mit einem geschütztem Namen.
- Freiheit für vertragliche Gestaltung.
- Kein Mindestkapital erforderlich.

Nachteile

- Großes gegenseitiges Vertrauen der Beteiligten ist wichtig.
- Unbeschränkte Haftung mit betrieblichem und persönlichem Vermögen.

Rechtsform

Kommanditgesellschaft (KG)

Gesetzliche Grundlage:

- Handelsgesetzbuch (§§ 161 ff HGB).

rechtlicher Status:

- Personengesellschaft, die Verträge schließen, klagen und verklagt werden kann.

geeignet u. a. für:

- Kaufleute, auch Kleingewerbetreibende.

Mindestpersonenzahl:

- Zwei natürliche oder juristische Personen.

Firma, Bezeichnung:

- Mindestens Nachname von einer Komplementärin bzw. einem Komplementär und dem Zusatz „KG“.
- Sonstige Sachbezeichnungen oder Phantasienamen zulässig.
- Die Kommanditisten werden nicht öffentlich genannt.

Mindestkapital:

- Nicht gesetzlich vorgeschrieben, allein wirtschaftliche Gründe bestimmen die Höhe.

Vermögen:

- Besteht aus den Geld- oder Sacheinlagen der Gesellschafterinnen und dem, was die Gesellschaft erwirbt.
- Jede bzw. jeder hat einen ideellen Anteil an dem sog. Gesamthandvermögen.

Haftung:

- Komplementäre haften unbeschränkt mit Privatvermögen.
- Kommanditisten haften nur in Höhe der Kapitaleinlage.

Entscheidungsstruktur:

- Nach Köpfen, nicht nach Kapitalanteilen; andere Regelungen möglich.

Vertretung/Geschäftsführung:

- Geschäftsführungs- und vertretungsbefugt sind alle Komplementäre; die Geschäftsführung ist anders regelbar.
- Kommanditistinnen bzw. Kommanditisten können als Bevollmächtigte die Gesellschaft vertreten.

Gründung:

- Gesellschaftsvertrag (notarielle Beurkundung nicht notwendig).
- Eintragung ins Handelsregister (mit Name der Kommanditistinnen und Kommanditisten sowie die Höhe ihrer Einlagen).
- Gewerbeanmeldung.

Vorteile:

- Gründerin kann als Komplementärin alleinige Entscheidungsbefugnis behalten.
- Verbreiterung der Eigenkapitalbasis möglich.
- Freiheit für vertragliche Gestaltung.
- Kein Mindestkapital erforderlich.

Nachteile:

- Unbeschränkte Haftung der Komplementärin mit betrieblichem und persönlichem Vermögen.

Bei der GmbH & Co. KG handelt es sich übrigens um eine Kommanditgesellschaft. Persönlich haftender Komplementär ist in diesem Fall eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Gläubiger können daher nicht auf eine natürliche Person mit Vermögen zurückgreifen. Bei der GmbH-Gründung sind die rechtlichen Vorschriften für die GmbH zu beachten. Die Gesellschaftsanteile der GmbH können durchaus im Besitz von Kommanditistinnen und Kommanditisten sein, die wiederum beschränkt haften.

Rechtsform

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Gesetzliche Grundlage:

- GmbH-Gesetz (GmbHG).

rechtlicher Status:

- Juristische Person.

geeignet u. a. für:

- Handels- und Dienstleistungsgewerbe.
- Freie Berufe, sofern es das Berufsrecht zulässt.

Mindestpersonenzahl:

- Eine natürliche Person.

Firma, Bezeichnung:

- Namensgebung frei. Die Wahl muss jedoch dem Grundsatz der Firmenwahrheit entsprechen.
- Entweder der Name einer oder mehrerer Gesellschafter oder Gesellschafterinnen, die Angabe des Tätigkeitsbereiches, eine Buchstabenkombination oder eine Phantasiebezeichnung mit dem Zusatz GmbH.

Mindestkapital:

- Gesetzlich vorgeschrieben 25.000 EUR, davon müssen 12.500 EUR als Geld- oder Sacheinlage geleistet werden.
- Mindesteinlage pro Gesellschafterin: 100 EUR.
- Bei der Einpersonen-GmbH müssen 12.500 EUR Mindesteinlage sowie für 12.500 EUR Sicherheiten geleistet werden.

Vermögen:

- Das Gesellschaftsvermögen gehört der GmbH.
- Gesellschafterinnen und Gesellschafter erhalten Geschäftsanteile entsprechend der von ihnen übernommenen Geschäftseinlage.

Haftung:

- Beschränkt auf das Gesellschaftsvermögen. Gesellschafterinnen und Gesellschafter haften nicht mit ihrem Vermögen.
- Geschäftsführerinnen bzw. Geschäftsführer haften nur, wenn sie ihre gesetzlichen Pflichten nicht erfüllen.

Entscheidungsstruktur:

- Auf der Gesellschaftsversammlung wird abgestimmt nach Kapitalanteilen, andere Regelungen möglich.

Vertretung/Geschäftsführung:

- Mindestens eine oder mehrere Geschäftsführerinnen bzw. Geschäftsführer, die keine Geschäftsanteile besitzen müssen.
- Alleinige oder gemeinschaftliche Geschäftsführungs- und Vertretungsbefugnis ist möglich und dem Handelsregister anzuzeigen.

Gründung:

- Gesellschaftsvertrag mit notarieller Beglaubigung.
- Wahl der Geschäftsführung.
- Einzahlung der Mindesteinlagen, ggf. mit Sachgründungsbericht.
- Erstellung einer Liste aller Gesellschafterinnen sowie
- Eintragung ins Handelsregister.
- Gewerbeanmeldung.

Vorteile:

- Beschränkte Haftung der Gesellschafterinnen.
- Freiheit für vertragliche Gestaltung.

Nachteile:

- Aufwendiges und teures Gründungsverfahren.
- Mindestkapital für GmbH erforderlich.
- Trotz Haftungsbeschränkung der GmbH haften alle Beteiligten für Bankkredite mit ihrem persönlichen Vermögen bzw. mit Bürgschaften.

Wer den aufwändigen Weg zur Gründung einer GmbH abkürzen will, kann durch den Kauf einer „Vorratsfirma“, die durch eine spezialisierte Agentur neu gegründet wurde, wenn nicht Kosten, so doch Zeit sparen. Von dem Kauf einer bestehenden GmbH – einem so genannten Mantel – ist abzuraten, da die Erwerberin nach wie vor das Mindestkapital von 25.000 EUR aufbringen muss, jedoch auch für eventuelle Schulden des stillgelegten Unternehmens haftet.

5.5. Personal einstellen

Für einige Betriebsideen kann es von Beginn an überlebenswichtig sein, dass außer Ihnen weitere Menschen mitarbeiten. Wenn beispielsweise die Gründerin eines Tanzstudios sich selbst auf Ballettunterricht spezialisiert hat, könnte sie für Stepptanz- und Jazzgymnastik-Kurse Mitarbeiterinnen engagieren. Auch die Gründerin eines kleinen Hotels wird ohne zusätzliches Personal keinen Rundum-Service bieten können.

Die Entscheidung für die Einstellung von Beschäftigten kann aber auch erst später aktuell werden, wenn Sie genügend sichere Aufträge in der Tasche haben und die anstehenden Arbeiten nicht mehr allein bewältigen können. Oder Sie stellen eine Person vorübergehend ein, die Sie während Ihres Urlaubes vertreten soll.

Als zukünftige Chefin werden Sie mit Fragen zur Vertragsgestaltung und zu steuerlichen und versicherungsrechtlichen Aspekten konfrontiert. Dieses Kapitel soll Ihnen das nötige Grundwissen vermitteln. In besonderen Fällen können Sie auch selbst als Geschäftsführerin in der von Ihnen gegründeten GmbH tätig sein. Dann gelten die folgenden Hinweise für Sie selbst und für Ihre Angestellten.

Verträge mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern

Sie haben drei verschiedene Möglichkeiten, Personen unter Vertrag zu nehmen: durch einen Arbeits-, einen Dienst- oder einen Werkvertrag.

Im Rahmen eines *Arbeitsvertrages* arbeitet eine Mitarbeiterin oder ein Mitarbeiter dauerhaft gegen ein festes Entgelt im Unternehmen und ist von der Arbeitgeberin persönlich abhängig. Sie als Chefin erteilen Weisungen hinsichtlich der Arbeitszeit, des Arbeitsortes und der Art der Arbeit. Die Beschäftigten werden in die Betriebsabläufe eingegliedert.

Schriftliche Arbeitsverträge haben gegenüber den mündlich geschlossenen Verträgen den großen Vorteil, dass Missverständnisse leichter vermieden werden. Sorgen Sie bei den Einstellungsgesprächen für eine Balance zwischen Ihren Vorstellungen, den Arbeitsanforderungen im Betrieb, Ihren finanziellen Möglichkeiten und den berechtigten Ansprüchen einzelner Bewerberinnen und Bewerber. Nur diese Klärung, gleich zu Beginn, kann die Grundlage für eine befriedigende Zusammenarbeit sein.

Arbeitnehmerinnen und -nehmer haben einen gesetzlichen Anspruch auf einen Arbeitsvertrag. Und das muss Ihr Vertrag mindestens enthalten: Name und Anschrift der Vertragsparteien, Bezeichnung der zu leistenden Tätigkeit, Arbeitsort, vereinbarte Arbeitszeit, Dauer des Jahresurlaubs, Kündigungsfristen, Zusammensetzung und Höhe des Arbeitsentgelts einschließlich aller Zulagen und Prämien, Beginn des Arbeitsvertrages, sowie das Datum der Unterzeichnung und beide Unterschriften. Wenn einzelne Punkte nicht vertraglich geregelt werden, gelten die Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB).



Für Sie und die Angestellten kann eine *Stellenbeschreibung* über die zu leistenden Aufgaben hilfreich sein, da hier die einzelnen Tätigkeiten und die Kompetenzen der Mitarbeiterin oder des Mitarbeiters genau definiert werden. Die Stellenbeschreibung sollte jedoch nicht Bestandteil des Arbeitsvertrages sein, da Sie nur so flexibel bleiben und später keine Änderungskündigung vornehmen müssen.

Bedenken Sie, dass Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer durch zahlreiche Gesetze geschützt sind. Sie sind z. B. an die gesetzlichen *Kündigungsfristen* für Vollzeit- und Teilzeitbeschäftigte gebunden. Das Kündigungsschutzgesetz (KSchG) greift erst, wenn Sie mehr als fünf Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingestellt haben, und verpflichtet Sie, beispielsweise überprüfbare Gründe bei jeder Entlassung anzugeben, wonach der gesetzliche Kündigungsschutz erst ab mehr als zehn Beschäftigten gelten soll. Das *Mutterschutzgesetz (MuSchG)* soll berufsbedingte Risiken für schwangere Frauen minimieren und verlangt von Arbeitgeberinnen und Arbeitgebern z. B. eine besondere Gestaltung der Arbeitsbedingungen, ein Beschäftigungsverbot von sechs Wochen vor und acht Wochen nach der Entbindung sowie die Zahlung des regulären Gehaltes, abzgl. des Mutterschaftsgeldes der Krankenkasse. Das Gehalt kann bei Teilnahme an der U2-Umlage von Krankenkassen erstattet werden (siehe Entgeltfortzahlungsversicherung in diesem Kapitel). Das *Bundesurlaubsgesetz (BUrlG)* sichert Ihren Arbeitnehmerinnen und -nehmern z. B. an mindestens 24 Werktagen einen bezahlten Urlaub zu; dabei zählen Samstage als Werktage. Die *Verordnung über Arbeitsstätten (ArbStättV)* setzt Mindeststandards für z. B. Ausstattung, Beleuchtung und Belüftung von Arbeitsplätzen, denen Sie entsprechen müssen. An *Tarifverträge* in der jeweiligen Unternehmensbranche sind Sie gebunden, wenn Sie Mitglied in der entsprechenden Arbeitgebervereinigung und die von Ihnen beschäftigte Person Mitglied einer Gewerkschaft ist oder Tarifverträge in der Branche für allgemeinverbindlich erklärt worden sind. In dem *Teilzeit- und Befristungsgesetz (TzBfG)* wird geregelt, welche Befristungen von Arbeitsverträgen zulässig sind.

ACHTUNG:

Vertraglich vereinbarte Abweichungen von allen gesetzlichen Vorschriften sind nur zugunsten der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer zulässig.

Eine weitere Vertragsform bietet der *Dienstvertrag*, geregelt in §§ 611 ff BGB. Er unterscheidet sich vom Arbeitsvertrag dadurch, dass Dienstnehmerinnen und Dienstnehmer nicht persönlich abhängig sind und arbeitsrechtliche Vorschriften z. B. über den Kündigungsschutz nicht gelten.

Wenn jemand lediglich eine umgrenzte Tätigkeit für Sie ausübt, die aber nicht zu einem bestimmten Ergebnis führen muss, kann dies auf der Grundlage eines Dienstvertrages geschehen. Häufig wird dieser verwendet für Organe juristischer Personen (Mitglieder im Vorstand und der Geschäftsführung) oder für freie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, wie z. B. für eine Beschäftigungstherapeutin, die in einem Heim regelmäßig an zwei Vormittagen eine Gruppe betreut, ohne dass sie einen Rehabilitationsfortschritt des Klientels nachweisen muss. Beachten Sie jedoch hier die Problematik der Scheinselbstständigkeit (siehe Kapitel: Wohin soll die Reise gehen?).

Eine dritte Möglichkeit, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu engagieren, bietet der *Werkvertrag*. Häufig werden hierfür die Begriffe „Honorarkraft“ oder „freie Mitarbeit“ benutzt. Eine externe PR-Referentin kann z. B. für Sie eine Broschüre zur Selbstdarstellung Ihres Unternehmens entwerfen, ohne in Ihren Betrieb integriert zu sein. Diese PR-Fachfrau würde an ihrem eigenen Arbeitsplatz zu Hause oder in ihrem Büro tätig sein und zu einem vereinbarten Zeitpunkt die Entwürfe präsentieren und so lange bearbeiten, bis Sie das Arbeitsergebnis akzeptieren. Bei dieser Art von Vertrag wird nicht nur eine Tätigkeit geschuldet, wie bei den Arbeits- und Dienstverträgen, sondern auch ein Erfolg.

Zu den Werkverträgen gibt es Regelungen im Bürgerlichen Gesetzbuch (§§ 631 ff BGB). Auch wenn Werkverträge weitgehend frei vereinbar sind, sollten Sie folgende Elemente aufnehmen: eine genaue Beschreibung der zu erbringenden Leistung, den Zeitpunkt der Fertigstellung und die Höhe des frei zu vereinbarenden Honorars. Über zusätzliche Regelungen, die in Ihrer Branche üblich sind, erhalten Sie Informationen bei Berufsverbänden oder in der juristischen Literatur.

Steuerpflichten bei Einstellung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern

Personen, die auf der Grundlage eines Werkvertrages bei Ihnen mitarbeiten, geben ihren Verdienst in ihrer eigenen Einkommensteuererklärung an. Daher sind Sie als Auftraggeberin von allen Steuerpflichten befreit. Wenn Sie in Ihrem Unternehmen jedoch Personen auf der Basis von Arbeits- und Dienstverträgen beschäftigen, fällt i. d. R. Lohnsteuer an, für deren ordnungsgemäße Abführung Sie zuständig sind.

Die *Lohnsteuer* ist eine besondere Erhebungsform der Einkommensteuer für die Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit. Als Arbeitgeberin sind Sie verpflichtet, die Lohn- und Kirchensteuer sowie den Solidaritätszuschlag Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aufgrund der auf der Lohnsteuerkarte eingetragenen persönlichen Merkmale zu ermitteln, vom jeweiligen Bruttogehalt einzubehalten und an das Finanzamt abzuführen. Lohnsteuertabellen, die die Höhe der abzuführenden Lohnsteuer ausweisen, oder Lohnsteuerberechnungsprogramme können Sie im Buchhandel beziehen. Im Rahmen Ihrer Personalbuchführung müssen Sie Lohnkonten mit vollständigen Angaben über die Beschäftigungsverhältnisse mit Arbeitnehmerinnen, Arbeitnehmern und Aushilfen führen.

Besondere Regelungen gelten für Personen, die Sie beschäftigen als

- *geringfügig Beschäftigte*,
- *kurzfristig Beschäftigte*.

Sind die nachstehenden Voraussetzungen erfüllt, brauchen Ihnen die Beschäftigten keine Lohnsteuerkarte vorzulegen, das umständliche Lohnsteuerabzugsverfahren mit unterschiedlichen Steuerklassen und Kinderfreibeträgen entfällt.

Geringfügig Beschäftigte

Der Arbeitslohn aus einem geringfügigen Beschäftigungsverhältnis kann mit einer einheitlichen Pauschsteuer von zwei Prozent (Lohnsteuer einschließlich Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer) versteuert werden, wenn

- es sich um eine geringfügige Beschäftigung i. S. des § 8 Abs. 1 Nr. 1 SGB IV (sog. Minijob) handelt und
- Sie für die Arbeitnehmerin oder den Arbeitnehmer pauschale Rentenversicherungsbeiträge zu entrichten haben.

Die einheitliche Pauschsteuer von zwei Prozent ist neben den pauschalen Sozialversicherungsbeiträgen (zwölf Prozent Rentenversicherung, elf Prozent Krankenversicherung) an die Bundesknappschaft zu entrichten. Diese ist berechtigt, die einheitliche Pauschsteuer zusammen mit den Sozialversicherungsbeiträgen beim Arbeitgeber einzuziehen. Für geringfügig Beschäftigte im Privathaushalt – Kindermädchen, Bügelfrau, Haushaltshilfe, Gartenhilfe, Altenpflege etc. – gelten Sonderregelungen: Die Pauschalabgabe an die Bundesknappschaft beträgt nicht 25 Prozent, sondern zwölf Prozent – je fünf Prozent für Renten- und Krankenversicherung sowie zwei Prozent Pauschalsteuer.

HINWEIS AN IHRE/N STEUERBERATERIN/ STEUERBERATER:

Die Pauschsteuer ist nicht in die Lohnsteuer-Anmeldung aufzunehmen. Die gesamte Abgabe wird an die Bundesknappschaft gezahlt, die die einheitliche Einzugsstelle für die Beträge aus allen geringfügigen Beschäftigungen – unabhängig von der versichernden Krankenkasse – und der Pauschsteuer ist. Ist der geringfügig beschäftigte Mitarbeiter anderweitig krankenversichert – z. B. als beihilfeberechtigter Ehepartner –, beträgt die Pauschalabgabe lediglich 14 Prozent.

Haben Sie bei einem geringfügigen Beschäftigungsverhältnis i. S. des § 8 Abs. 1 Nr. 1 SGB IV keine pauschalen Rentenversicherungsbeiträge zu entrichten (z. B. durch die Zusammenrechnung zweier Minijobs wird die 400-Euro-Grenze überschritten), können Sie die Lohnsteuer mit einem Pauschsteuersatz von 20 Prozent des Arbeitsentgeltes erheben, zuzüglich 5,5 Prozent Solidaritätszuschlag und sechs Prozent Kirchensteuer der pauschalen Lohnsteuer. Diese ist – wie bisher – an das Betriebsstättenfinanzamt zu entrichten.

Weitere Informationen zu den geringfügigen Beschäftigungsverhältnissen enthält die von der Bundesregierung herausgegebene Broschüre „Geringfügige Beschäftigung und Beschäftigung in der Gleitzone“.

Diese kann angefordert werden beim

Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung
Referat Information, Publikation, Redaktion
Postfach 500
53108 Bonn
Internet: <http://www.bmgs.bund.de>
E-Mail: info@bmgs.bund.de
Tel. 0 180 51 51 51 0 (0,12 EUR/Min.)
Fax 0 180 51 51 51 1.

Darüber hinaus ist als zentrale Servicestelle für alle Arbeitgeber und Minijobber die Minijob-Zentrale bei der Bundesknappschaft eingerichtet worden. Diese ist zu erreichen unter:

Bundesknappschaft
Minijob-Zentrale
45115 Essen
Internet: <http://www.minijob-zentrale.de>
E-Mail: minijob@minijob-zentrale.de
Tel. 08000 200 504 (montags bis freitags von 7 bis 19 Uhr)
Fax 0201 384 97 97 97.

Kurzfristig Beschäftigte

Eine kurzfristige Beschäftigung liegt vor, wenn

- die Arbeitnehmerin oder der Arbeitnehmer gelegentlich, nicht regelmäßig wiederkehrend beschäftigt wird,
- die Dauer der Beschäftigung 18 zusammenhängende Arbeitstage nicht übersteigt,
- der Arbeitslohn während der Beschäftigungsdauer zwölf EUR durchschnittlich je Arbeitsstunde nicht übersteigt und
- der Arbeitslohn entweder während der Beschäftigungsdauer 62 EUR durchschnittlich je Arbeitstag nicht übersteigt oder die Beschäftigung zu einem unvorhersehbaren Zeitpunkt sofort erforderlich wird.

Die von Ihnen an das Finanzamt abzuführende pauschalierte Lohnsteuer beträgt hier 25 Prozent des Arbeitslohnes; außerdem ist ggf. Lohnkirchensteuer in Höhe von sechs Prozent und ein Solidaritätszuschlag in Höhe von 5,5 Prozent der pauschalierten Lohnsteuer zu entrichten.

WICHTIG:

Die lohnsteuerlichen Voraussetzungen für eine Pauschalierung bei kurzfristiger Beschäftigung sind nicht identisch mit einer kurzfristigen Beschäftigung im Sinne des Sozialversicherungsrechts.

Mit Formularen zur „Lohnabrechnung von pauschalbesteuerten Teilzeitbeschäftigten“ aus dem Buchhandel haben Sie Ihre Steuerpflichten mit geringem Aufwand schnell im Griff.

TIPP:

Die Bundesregierung hat ein Infotelefon zu den Themen Teilzeit/Altersteilzeit/Minijobs eingerichtet: 0 180 56 15 00 4 (Montag – Donnerstag 8 – 20 Uhr, Freitag 8 – 12 Uhr). Allgemeine Fragen zum Lohnsteuerrecht beantwortet Ihnen die Info-Hotline der niedersächsischen Finanzämter: 0 180 33 40 33 4 (Montag – Freitag 8 – 18 Uhr).

Versicherungspflichten bei Einstellung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern

Sobald Sie in Ihrem Unternehmen Personen auf der Basis von Arbeitsverträgen beschäftigen, sind Sie verpflichtet, für diese Sozialversicherungsbeiträge abzuführen. Auch Sie selbst fallen unter diesen Personenkreis, wenn Sie in Ihrem Unternehmen, z. B. einer GmbH, als Arbeitnehmerin beschäftigt und von den Weisungen der Gesellschafterversammlung abhängig sind.

Krankenversicherung (einschl. Pflegeversicherung)

Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer sind grundsätzlich sozialversicherungspflichtig, es sei denn sie überschreiten bestimmte Einkommensgrenzen (Stand 2004: monatlich 3.862,50 EUR). Diese Personengruppen sind nicht versicherungspflichtig und haben die Wahl, ob sie als freiwilliges Mitglied in der gesetzlichen Krankenkasse bleiben oder sich privat krankenversichern lassen wollen.

Von der Krankenversicherungspflicht entbunden sind *kurzfristig Beschäftigte*, die höchstens zwei Monate oder 50 Arbeitstage im Kalenderjahr beschäftigt sind, es sei denn, die Tätigkeit wird berufsmäßig ausgeübt.

Für die *geringfügig Beschäftigten*, deren Arbeitsentgelt insgesamt 400 EUR im Monat nicht übersteigt, zahlt das Unternehmen pauschale Sozialversicherungsbeiträge, und zwar zwölf Prozent an die gesetzliche Rentenversicherung und elf Prozent an die gesetzliche Krankenversicherung, sofern der/die Beschäftigte bereits Mitglied in der gesetzlichen Krankenversicherung ist oder eine Familienversicherung besteht.

Ist die jetzt neu eingestellte Person schon bei einem anderen Arbeitgeber sozialversicherungspflichtig beschäftigt, kann eine dazukommende geringfügige Beschäftigung versicherungsfrei bleiben. Das gilt auch, wenn eine geringfügig entlohnte Beschäftigung mit einem Vorruhestandsgeld zusammentrifft.

Werden mehrere geringfügige Beschäftigungen ausgeübt, werden die Arbeitsentgelte zusammengerechnet. Erreicht die Summe einen Betrag über 400 EUR monatlich, tritt in allen Beschäftigungen Versicherungspflicht ein.

Darum prüfen Sie, bevor Sie den Job vergeben, ob es sich um die *einzige* geringfügige Beschäftigung der von Ihnen angestellten Person handelt.



Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber müssen krankenversicherungspflichtige Beschäftigte spätestens 14 Tage nach Arbeitsbeginn den Krankenkassen melden, bei denen diese versichert sind. Hierzu benötigen Sie eine Betriebsnummer vom örtlichen Arbeitsamt. Dann müssen Sie die Beiträge zur Krankenversicherung an die jeweilige Krankenkasse abführen. Die Höhe der Beiträge ergibt sich aus Beitragstabellen, die alle Krankenkassen jährlich neu herausgeben (Stand Januar 2004: durchschnittlich 14,3 Prozent). Die eine Hälfte, den Arbeitnehmeranteil des Krankenkassenbeitrages, ziehen Sie vom Bruttogehalt der Beschäftigten ab. Die andere Hälfte, den Arbeitgeberanteil, zahlen Sie als Unternehmerin aus eigener Tasche.

Vergessen Sie nicht: An die Pflegeversicherung müssen Sie zusätzlich 1,7 Prozent der beitragspflichtigen Einnahmen abführen. Die Beiträge bestehen je zur Hälfte aus einem Arbeitgeber- und einem Arbeitnehmeranteil und werden an die jeweils zuständige Krankenkasse der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter überwiesen.

Rentenversicherung

Für alle bei Ihnen beschäftigten Personen, die krankenversicherungspflichtig sind, besteht i. d. R. auch die Rentenversicherungspflicht (Stand 2004: Beitragsbemessungsgrenze alte Bundesländer 5.150 EUR/Monat, neue Bundesländer 4.350 EUR/Monat). Für geringfügig Beschäftigte zahlen Sie zwölf Prozent des Arbeitsentgeltes.

Der gesetzlich festgelegte Arbeitnehmer- und Arbeitgeberanteil beträgt normalerweise derzeit insgesamt 19,5 Prozent vom Bruttoarbeitsentgelt (Stand 2004). Die Rentenversicherungsbeiträge überweisen Sie ebenfalls an die Krankenkasse der Arbeitnehmerin bzw. des Arbeitnehmers, die dann die Beiträge an die zuständigen Rentenversicherungsträger (Bundesversicherungsanstalt für Angestellte – BfA – und Landesversicherungsanstalt für Arbeiter – LVA) weiterleitet. Informieren Sie sich auch hier bei den Krankenkassen.

Arbeitslosenversicherung

Alle Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer unterliegen der Arbeitslosenversicherungspflicht. Versicherungsfreiheit bei der Arbeitslosenversicherung besteht für geringfügig Beschäftigte, deren monatlicher Gesamtverdienst 400 EUR und deren Arbeitszeit bei kurzfristig Beschäftigten 15 Stunden nicht überschreitet. Beitragsfrei werden auch diejenigen gestellt, die schon einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung nachgehen.

Der gesetzlich festgelegte Arbeitnehmer- und Arbeitgeberanteil beträgt derzeit insgesamt 6,5 Prozent vom Bruttoarbeitsentgelt. Das Verfahren, um Arbeitslosenversicherungsbeiträge abzuführen, entspricht dem der Kranken- und Rentenversicherung.

Unfallversicherung

Versicherungspflichtig sind alle, die aufgrund eines Arbeitsverhältnisses in Ihrem Unternehmen beschäftigt sind, unabhängig davon, ob eine Sozialversicherungspflicht besteht. Die Beschäftigten erhalten Versicherungsschutz bei Unfällen im Betrieb, bei Wegeunfällen und anerkannten Berufskrankheiten.

Voraussetzung dafür ist, dass Sie als Arbeitgeberin Ihr gesamtes Personal bei der zuständigen Berufsgenossenschaft binnen einer Woche nach Anstellung anmelden.

Die Beiträge (je nach Branche unterschiedlich) zur Berufsgenossenschaft werden jährlich und allein von der Arbeitgeberin gezahlt. Außerdem schreiben die Berufsgenossenschaften Maßnahmen zur Unfallverhütung vor, die Sie kennen und umsetzen müssen.

Entgeltfortzahlungsversicherung

Laut Gesetz besteht eine sechswöchige Lohnfortzahlungspflicht für Sie als Arbeitgeberin. Für die Dauer einer Krankheit oder Arbeitsunfähigkeit Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter müssen Sie ein Arbeitsentgelt trotz Arbeitsausfall bezahlen. Der Betrieb bekommt im Rahmen einer Lohnfortzahlungsversicherung mit der Krankenkasse (U1-Lohnausgleichskasse Krankheit) i. d. R. 70 Prozent der Lohn- und Gehaltszahlungen an Arbeiterinnen, Arbeiter und Auszubildende erstattet. Mutterschaftsbedingte Aufwendungen durch Lohnfortzahlung werden durch die Krankenkassen in vollem Umfang erstattet (U2-Lohnausgleichskasse Mutterschaft).

Die Beiträge für die Lohnfortzahlungsversicherungen (U1 und U2-Umlage) sind abhängig von dem Bruttoarbeitsentgelt der in Ihrem Betrieb beschäftigten Arbeiterinnen, Arbeiter und Auszubildenden und der Erstattungssumme, die Sie anstreben. Beispielsweise beträgt der Beitrag 2,0 Prozent vom Bruttoarbeitsentgelt für eine 65-Prozent-Erstattung der Aufwendungen und 3,4 Prozent Beitrag für eine 75-Prozent-Erstattung bei der AOK – die Gesundheitskasse in Niedersachsen (U1).

Für die Versicherung zum Ausgleich von Mutterschaftsaufwendungen müssen Sie mit 0,2 Prozent vom Bruttoarbeitsentgelt aller weiblichen und männlichen Beschäftigten, einschließlich der Angestellten, rechnen. Betriebe, die nicht mehr als 20 Personen beschäftigen, sind zwangsläufig Mitglied in der Ausgleichskasse der AOK Niedersachsen oder einer der Innungskassen. Bei der Beschäftigung von bis zu 30 Personen besteht die Möglichkeit der freiwilligen Teilnahme am Ausgleichsverfahren. Erkundigen Sie sich bei Ihrer örtlichen Geschäftsstelle der AOK oder ggf. der für Sie zuständigen Innungskasse nach den aktuellen Richtlinien.

Die Beiträge für diese beiden Versicherungen werden allein von der Arbeitgeberin bezahlt, denn durch die Versicherungsleistungen können Sie eine Vertretung einstellen und Ihren Geschäftsbetrieb trotz Personalausfall aufrechterhalten.

Überbetrieblicher Verbund in Niedersachsen fördert die Vereinbarkeit von Beruf und Familie

Vielleicht haben Sie sich bisher auch stets dafür ausgesprochen, dass Frauen, die Kinder gebären und selbst großziehen, für die Wahrnehmung dieser gesellschaftlich wichtigen Aufgabe nicht im Erwerbsleben benachteiligt werden dürfen? Wie lässt sich diese Überzeugung als Unternehmerin aufrechterhalten, wenn doch Schwangerschaft und Erziehungsurlaub einer Mitarbeiterin mit den betrieblichen Belangen in Einklang gebracht werden müssen?

Hilfestellung bieten die 15 vom Land geförderten Koordinierungsstellen zur beruflichen und betrieblichen Förderung von Frauen. Zu deren Aufgaben gehört neben der Beratung von Berufsrückkehrerinnen und der Organisation von berufsbezogenen Weiterbildungsmaßnahmen auch die Geschäftsstellenarbeit für einen von Klein- und Mittelbetrieben gebildeten überbetrieblichen Verbund. Dabei werden Betriebe in den Regionen kompetent bei der Arbeitszeitorganisation und Personalentwicklung mit dem Ziel einer familienfreundlichen Unternehmenskultur beraten. In den Städten Braunschweig, Göttingen, Goslar, Hannover, Leer, Lüneburg und Uelzen, Meppen, Nordhorn, Osna-brück, Stade, Uelzen, Vechta, Verden, Walsrode, Wildeshausen und Wolfsburg sind bereits rund 730 Unternehmen einem überbetrieblichen Verbund beigetreten. Die Klein- und Mittelbetriebe wie auch deren Angestellte profitieren von familienfreundlichen Arbeitsbedingungen. Grund für eine Mitgliedschaft im Verbund ist das Interesse der Unternehmen, qualifizierten Mitarbeiterinnen trotz familienbedingter Berufsunterbrechung eine Rückkehr in den Betrieb zu erleichtern. Branchenspezifische und berufsorientierte Weiterbildungsangebote im Verbund verhindern eine Dequalifizierung der Beschäftigten während der Familienphase und mindern die Fortbildungsaufwendungen jedes einzelnen Betriebes.

Wenn Frauen nach der dreijährigen Elternzeit aus betrieblichen Gründen nicht in den Ursprungsbetrieb zurückkehren können, wird ihnen ein gleichwertiger Arbeitsplatz in einem anderen Verbundbetrieb vermittelt. Darüber hinaus profitieren die dem Verbund angeschlossenen Unternehmen von der Stellenvermittlung, die für eine Vertretung in Urlaubs- und Krankheitsfällen sorgt.

Die einzelnen Leistungen des Verbundes und die Höhe der Mitgliedsbeiträge sind unterschiedlich. Nehmen Sie einfach mit der nächstgelegenen Koordinierungsstelle Kontakt auf (siehe Anhang).

Zuschüsse für die Schaffung von Arbeitsplätzen

Dass die Einstellung von Personal Geld kostet, hat dieses Kapitel Ihnen schon gezeigt. Unter bestimmten Voraussetzungen können Sie Ihre Personalkosten mindern. Es gibt Zuschüsse von der Agentur für Arbeit, die für die Zahlung der Gehälter zu verwenden sind, wenn Sie Arbeitslosen bzw. auf dem Arbeitsmarkt benachteiligten Personen eine Beschäftigung bieten. Wägen Sie jedoch sorgfältig ab, welchen Nutzen Sie von einem finanziellen Zuschuss haben und welche Belastungen durch einen erhöhten Einarbeitungsaufwand entstehen können.

Es gibt eine Vielzahl von arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen, die vom Bund, den Ländern und der Europäischen Union finanziert werden. Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber können diese Förderung bei der örtlichen Agentur für Arbeit beantragen. Hier wird nur die wichtigste (Einstellungszuschuss bei Neugründungen) dargestellt. Die Agentur für Arbeit informiert Sie weiter und hält Antragsformulare für Sie bereit.

Ab 2004 fördert das Niedersächsische Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr mit seinem neuen Programm „Unternehmen JugendPlus“ die Einstellung junger langzeitarbeitsloser Menschen in jungen Unternehmen durch hohe Zuschüsse zu Personalkosten für drei Jahre (im 1. Jahr bis zu 10.000 EUR, im 2. Jahr bis zu 8.000 EUR, im 3. Jahr bis zu 5.000 EUR). Daneben kann für alle neu geschaffenen Arbeitsplätze ein einmaliger Investitionskostenzuschuss i. H. v. jeweils 5.000 EUR gewährt werden. Zu den Voraussetzungen und Bedingungen im Einzelnen informiert und berät Sie die Landesberatungsstelle für Integration und Beschäftigung (siehe Anhang). Die Antragstellung und Abwicklung erfolgt bei bzw. durch die NBank.

ALLGEMEINE HINWEISE:

Bei den betrieblichen Einstellungshilfen handelt es sich um Kann-Leistungen. Auf die Leistungen besteht kein Rechtsanspruch und sie dürfen nur gewährt werden, soweit Haushaltsmittel zur Verfügung stehen.

Anträge auf betriebliche Einstellungshilfen sind von dem Arbeitgeber/der Arbeitgeberin vor Abschluss des Arbeitsvertrages bzw. der Arbeitsaufnahme zu stellen.

Das Programm im Überblick:

Einstellungszuschuss bei Neugründungen (§§ 226 ff SGB III)

Antragsberechtigte:

- Arbeitgeber und Arbeitgeberinnen, die vor nicht mehr als zwei Jahren eine selbstständige Tätigkeit aufgenommen haben und nicht mehr als fünf Personen beschäftigten.

Verwendungszweck:

- Zuschuss zum Arbeitsentgelt bei einem unbefristeten sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnis auf einem neu geschaffenen Arbeitsplatz.

Höhe und Dauer der Förderung:

- 50 Prozent von dem berücksichtigungsfähigen ortsüblichen Arbeitsentgelt.
- Bis zu zwölf Monate.

Voraussetzungen:

- Einstellung eines Arbeitnehmers, der unmittelbar vor der Einstellung mindestens drei Monate z. B. Arbeitslosengeld, -hilfe bezogen hat und ohne diese Leistung nicht oder nicht dauerhaft eingegliedert werden kann.
- Der Einstellungszuschuss kann höchstens für zwei Arbeitnehmer gleichzeitig geleistet werden.

Wenn Sie ein Unternehmen gründen, wird sich in Bezug auf Ihre Versicherungen einiges ändern. Ihre persönlichen Versicherungen, wie Kranken- und Rentenversicherung, müssen Sie teilweise neu regeln. Hinzu kommen Versicherungen, die Ihr Unternehmen vor Verlusten schützen. Gerade in den Anfangsjahren der Selbstständigkeit mit hohen finanziellen Belastungen wird die Notwendigkeit persönlicher und betrieblicher Absicherung häufig zu gering geachtet. Wägen Sie ab, welche Versicherungen Sie sofort und welche Sie später abschließen können.

Wie können Sie Zeiten eigener Krankheit oder Erwerbsunfähigkeit überbrücken und Ihren Lebensunterhalt im Alter bestreiten? Wie sieht Ihre Familienplanung aus bzw. wie kann die Krankenversicherung Ihrer Kinder am günstigsten finanziert werden? Wo können in Ihrem Geschäftsbetrieb besonders schnell große Schäden entstehen, die Ihre Existenz gefährden können? Dies gibt Ihnen Anhaltspunkte für die Entscheidung, welche Versicherungen für Sie und den Betrieb notwendig und welche weniger wichtig sind.

Wenn Sie zukünftig einen *Kinderwunsch* verwirklichen möchten, müssen Sie auch bedenken, wie Sie Ihren Lebensunterhalt und die betrieblichen Kosten in der Zeit nach der Geburt bestreiten werden. Selbstständige erhalten kein Mutterschaftsgeld. Auch an der U2-Umlage (siehe Kapitel 5.5.) können Unternehmerinnen nicht teilnehmen.

Mütter und Väter, die ihr Kind selbst betreuen und erziehen, können nach dem Bundeserziehungsgeldgesetz (BERzGG) in den ersten zwei Lebensjahren des Kindes Erziehungsgeld beantragen. Eine Erwerbstätigkeit bis zu 30 Stunden in der Woche ist bei dem Bezug von Erziehungsgeld zulässig. Dies gilt auch für Selbstständige.

Eltern können wählen zwischen dem Regelbetrag in Höhe von höchstens 300 EUR monatlich bis zum Ende des zweiten Lebensjahres des Kindes und dem Budget-Angebot in Höhe von höchstens 450 EUR monatlich bis zum Ende des ersten Lebensjahres des Kindes.

In den ersten sechs Lebensmonaten wird Erziehungsgeld bis zu einer Einkommensgrenze von 30.000 EUR pauschaliertem Jahresnettoeinkommen bei Elternpaaren und 23.000 EUR bei Alleinerziehenden gezahlt. Ab dem siebten Lebensmonat des Kindes betragen die Einkommensgrenzen 16.500 EUR bei Elternpaaren und 13.500 EUR bei Alleinerziehenden. Wenn Sie mehrere Kinder haben, erhöhen sich alle Einkommensgrenzen um 3.140 EUR. Wer die Einkommensgrenzen überschreitet, erhält ab dem 7. Lebensmonat des Kindes ein stufenweise vermindertes Erziehungsgeld.

Weitere Informationen erhalten Sie in den Erziehungsgeldstellen bei den kreisfreien Städten und den Landkreisen Niedersachsens oder in einer kostenlosen Broschüre des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (www.bmfsfj.de).

Bedenken Sie, dass Sie als Unternehmerin und Selbstständige keine Beiträge in die *Arbeitslosenversicherung* abführen können. Beim Scheitern Ihrer selbstständigen Tätigkeit werden Sie i. d. R. keine Leistungen der Bundesanstalt für Arbeit beziehen können. Erkundigen Sie sich bei der Agentur für Arbeit, ob Sie noch verbleibende Ansprüche auf Arbeitslosenunterstützung haben und innerhalb welcher Rahmenfrist Sie diese geltend machen können.

Selbstverständlich sollten Sie sich rechtzeitig und ausführlich über alle Versicherungen informieren. Erkundigen Sie sich bei den gesetzlichen Krankenkassen über Fragen zur Krankenversicherung. Bei der Bundesversicherungsanstalt für Angestellte (BfA) bzw. der Landesversicherungsanstalt für Arbeiter in Niedersachsen (LVA) erhalten Sie verbindliche Auskünfte über Fragen der Alters- und Erwerbsunfähigkeitsversicherung. Über Alternativen der privaten Vorsorge mit Preis-Leistungs-Vergleichen können Sie sich bei Verbraucherzentralen oder der Stiftung Warentest (www.warentest.de) informieren. Auch freie Versicherungsmaklerinnen und -makler, die nicht für eine spezielle Gesellschaft arbeiten, können Ihnen Angebote über die unterschiedlichen Leistungen und Versicherungsbedingungen machen. Prüfen Sie das Kleingedruckte kritisch, bevor Sie unterschreiben. Wenn Sie sich für den Abschluss einer Versicherung entschieden haben, lassen Sie sich unbedingt den Antragsdurchschlag aushändigen und eine schriftliche Deckungszusage ab dem Tag der Antragsabgabe geben. Nur so sind Sie in der Zeit bis zur Zustellung des Versicherungsscheins, auch Police genannt, bei einem Schadensfall abgesichert.

Die Unternehmensgründung kann eine gute Gelegenheit sein, bereits bestehende Versicherungen auf ihre Zweckmäßigkeit zu überprüfen und ggf. durch sinnvollere Maßnahmen zu ersetzen.

Vorsorge zum Schutze des Betriebes

Überlegen Sie, welche Schäden an Gebäude und Inventar, aber auch durch Fahrlässigkeit oder mangelnde Qualifikation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entstehen können und wie Sie Ihr Unternehmen davor schützen können.

Sachversicherungen decken verschiedene Risiken. Sie können Ihr Unternehmen gegen Schäden durch Feuer, Leitungswasser, Sturm und anderes versichern. Für die Inhaberin eines Telefonladens ist eine Einbruchdiebstahl-Versicherung unverzichtbar. Eine Künstlerin, die Ausstellungen auf Messen und in fremden Betriebsräumen durchführt, sollte diese Risiken selbst absichern.

Schäden, die Dritten durch das Unternehmen oder das Personal entstehen, deckt eine *Betriebshaftpflicht* bzw. eine *Berufshaftpflicht* ab. Für die Ausübung einiger Berufe, z. B. für Immobilienmaklerinnen, wird durch Standesorganisationen der Abschluss einer *Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung* vorgeschrieben.

Wenn Sie einen Produktionsbetrieb führen, sollten Sie prüfen, ob ein ausreichender Schutz durch eine *Produkt-Haftpflichtversicherung* besteht. Seit dem 1. Januar 2002 haben die Neuregelungen im „Gesetz zur Modernisierung des Schuldrechtes“ das Haftungsrisiko für Unternehmen erhöht. Dies ist auf die Verlängerung der Verjährungsfrist für Gewährleistungsansprüche der Kundschaft bei Kaufverträgen von sechs Monaten auf zwei Jahre zurückzuführen. Zudem hat sich die Beweislast eines Verkäufers zu Gunsten des Verbrauchers verschoben, wenn sich ein Sachmangel innerhalb der ersten sechs Monate nach Übergabe der Ware zeigt. Aufwendungen, die der Handel gegenüber Verbrauchern für die Nachbesserung oder Ersatzlieferung tragen muss, kann er sich vom Hersteller des Produktes zurückholen. Die Versicherungswirtschaft wird zukünftig bei Neuverträgen ihre Versicherungsbedingungen der neuen Gesetzeslage anpassen und vermutlich die Prämien erhöhen.

Eine *Rechtsschutzversicherung* dient der Kostendeckung von Rechtsstreitigkeiten z. B. in Wirtschafts- und Handelsangelegenheiten. Durch eine *Firmen-Rechtsschutzversicherung* werden die Verfahrenskosten bei Streitigkeiten, z. B. mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, vor Arbeitsgerichten getragen. Sollten Sie oder Ihre Beschäftigten häufig mit dem Auto unterwegs sein, können Sie eine *Verkehrs-Rechtsschutzversicherung* in Erwägung ziehen.

Darüber hinaus gibt es spezielle Versicherungen, wie z. B. die *Betriebsunterbrechungsversicherung*, die Ihren entgangenen Gewinn in Folge eines Sachschadens ersetzt, oder Versicherungen, die den Schaden bei Ausfall großer Computeranlagen übernehmen.

Lassen Sie sich detailliert über die verschiedenen Möglichkeiten beraten. Beim Abschluss von Versicherungen wird der so genannte Versicherungsantrag verwendet. Die Versicherungssumme, der Höchstbetrag, für den die Versicherung bei einem Schaden aufkommt, und ggf. Ihre Selbstbeteiligung bei einem Schadensfall werden hier festgelegt. Der Versicherungsschein, die sog. „Police“, wird Ihnen daraufhin von den Versicherungsgesellschaften zugesandt. Prüfen Sie, ob die angegebenen Daten mit den im Antrag festgelegten Daten übereinstimmen. Sicher ist sicher!

TIPP:

Schließen Sie niemals 10-Jahres-Verträge, sondern nur Verträge mit einer jährlichen, oder sogar monatlichen Kündigungsfrist ab. Wählen Sie eine jährliche Zahlungsweise, denn monatliche oder vierteljährliche Zahlungen kosten hohe Zuschläge. Und: Vermerken Sie die Kündigungsdaten in Ihrem Kalender, so können Sie flexibel auf günstigere Angebote am Markt reagieren.

Vorsorge für Zeiten der Krankheit und für das Alter

Wenn Sie sich eine selbstständige Existenz aufbauen, sollten Sie unbedingt an Ihre eigene Absicherung denken. Entscheiden Sie sich aus falscher Sparsamkeit dafür, auf eine Krankenversicherung oder eine Altersvorsorge zu verzichten, könnte bei längerer Krankheit ein finanzieller Ruin oder im Alter der Bezug von Sozialhilfe vorprogrammiert sein.

Holen Sie unbedingt beizeiten rechtlichen Rat ein, wenn Sie als Mitarbeiterin oder Geschäftsführerin in einer von Ihnen gegründeten Körperschaft, z. B. einer GmbH oder einem Verein, angestellt sein wollen. Sie werden von den Krankenkassen nämlich nur dann versicherungsrechtlich als Angestellte behandelt (beschrieben im Kapitel 5.5.), wenn Sie an Weisungen anderer gebunden sind und de facto das Unternehmen nicht allein leiten.

Krankenversicherung

Ihr Krankenversicherungsschutz als Selbstständige hängt von der Ausgangsposition ab, aus der heraus Sie sich selbstständig machen. Wer bisher Arbeitslosengeld oder -hilfe erhält, kann parallel dazu eine selbstständige Tätigkeit als Nebentätigkeit aufbauen. Im Kapitel 4.8. können Sie nachlesen, unter welchen Voraussetzungen Sie weiterhin Arbeitslosenunterstützung beziehen können. In diesem Fall werden Sie über die Bundesagentur für Arbeit krankenversichert.

Als Verheiratete können Sie weiterhin über die sog. Familienhilfe einer gesetzlichen Krankenkasse bei Ihrem Ehemann mitversichert sein. Bedingung ist, dass Ihr regelmäßiges Einkommen aus selbstständiger Tätigkeit 1/7 der monatlichen Bezugsgröße (Stand 2004: 4.140 EUR, also 345 EUR im Monat) nicht übersteigt. Wenn Sie weder durch die Familienhilfe noch als Arbeitslose krankenversichert sind, haben Sie zwei Möglichkeiten:

- **Freiwillige Mitgliedschaft in einer gesetzlichen Krankenkasse**
Wenn Sie bisher schon in einer gesetzlichen Krankenkasse versichert, können Sie diesen Versicherungsschutz beibehalten oder in einer Krankenkasse Ihrer Wahl eine Mitgliedschaft beantragen. Familienangehörige können wie bisher mitversichert werden. Voraussetzung ist, dass Sie in den letzten fünf Jahren mindestens 24 Monate oder aber zwölf Monate unmittelbar vor Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit Mitglied einer gesetzlichen Krankenkasse gewesen sind. Ihr Zeitraum zur Entscheidung beträgt drei Monate nach Beendigung der bisherigen Mitgliedschaft. Die Höhe der Beiträge für eine freiwillige gesetzliche Krankenversicherung richtet sich nach Ihrem Einkommen (Stand 2004: durchschnittlich 14,3 Prozent). Die Beiträge und Leistungen der einzelnen gesetzlichen Krankenkassen differieren nur geringfügig und sind nach Beitragsklassen, einem monatlichen Einkommen von mind. 1.650 EUR bis max. 3.478,50 EUR, gestaffelt.
- **Vertrag mit einer privaten Krankenversicherung**
Die Leistungen einer privaten Krankenversicherung werden vertraglich festgelegt. Die Höhe der jeweiligen Beiträge ist nicht abhängig vom Einkommen, sondern vom Geschlecht, Eintrittsalter und Gesundheitszustand. Je mehr Kosten Sie dem Versicherungsunternehmen voraussichtlich verursachen, desto höher sind die Beiträge. So zahlen z. B. ältere Menschen mehr als junge und Frauen mehr als Männer. Da Sie ggf. Familienangehörige separat versichern müssen, kann der Krankenversicherungsschutz für eine ganze Familie im Verhältnis zu einer gesetzlichen Krankenversicherung teurer werden. Durch die Vereinbarung einer Selbstbeteiligung an den Kosten ambulanter Behandlungen können Sie den Versicherungstarif günstiger gestalten.

ACHTUNG:

Seit Januar 2003 ist der Wechsel von den gesetzlichen Krankenkassen zu privaten Krankenversicherern erschwert. Dieser Weg steht jetzt nur noch denen frei, die mindestens 3.825 EUR im Monat verdienen. Bisher lag die Grenze bei 3.375 EUR. Eine private Versicherungsgesellschaft wird Sie nur dann aufnehmen, wenn Sie die – je nach Versicherungsgesellschaft unterschiedliche – Altersgrenze nicht überschreiten und wenn Ihr Gesundheitszustand keine zu hohen Risiken birgt. Beantworten Sie alle Fragen zu Ihrer Gesundheit vollständig und wahrheitsgemäß. Warten Sie mit der Kündigung Ihrer bisherigen Krankenversicherung, bis Sie die Annahmestätigung der neuen Gesellschaft erhalten haben.

Übrigens bieten die privaten Krankenversicherer auch Tarife mit Teilleistungen an, z. B. für die Kostenerstattung von Heilpraktikerinnen und Heilpraktikern, von Ein- oder Zweibettzimmern in Krankenhäusern, von Zahnbehandlung und Brillen. So könnten Sie sowohl die Vorteile der freiwilligen Mitgliedschaft in einer gesetzlichen Krankenkasse als auch die Vorteile einer privaten Krankenversicherung nutzen.

ACHTUNG:

Für selbstständige Künstlerinnen und Publizistinnen besteht eine Pflichtversicherung über die Künstlersozialkasse (KSK), wenn sie auf Dauer und nicht nur vorübergehend von ihrer Tätigkeit leben und mindestens 3.900 EUR im Jahr erwirtschaften. Das hat zur Folge, dass Sie in Ihrer bisherigen gesetzlichen Krankenkasse Mitglied bleiben und die Hälfte der Beiträge sowie auch die Beiträge an die gesetzliche Pflege- und Rentenversicherung durch die KSK gezahlt werden. Auch Frauen, die auf eine private Krankenversicherung Wert legen und 50 Prozent der Beiträge von der KSK erstattet bekommen wollen, können einen Antrag stellen. Lassen Sie sich beraten (www.kuenstlersozialkasse.de).

Pflegeversicherung

Vergessen Sie nicht: Als freiwilliges Mitglied einer gesetzlichen Krankenkasse sind Sie versicherungspflichtig in der sozialen Pflegeversicherung und müssen zusammen mit dem Krankenkassenbeitrag 1,7 Prozent der beitragspflichtigen Einnahmen als Pflegeversicherungsbeitrag abführen. Sie können die Pflegeversicherung aber auch bei privaten Krankenversicherungsgesellschaften abschließen. Diese bieten darüber hinaus Pfl egetagegeld-, Pflegekosten- und Pflegerentenversicherungen für diejenigen an, die bei den Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung eine Versorgungslücke befürchten.

Krankentagegeldversicherung

Der Abschluss einer Krankentagegeldversicherung ist für alle Selbstständigen sinnvoll, die ein Einkommen erzielen, das im Krankheitsfall wegfällt. Ebenfalls können Sie Versicherungsleistungen bei Arbeitsunfähigkeit aufgrund von Schwangerschaft und Entbindung beanspruchen.

Als freiwilliges Mitglied in einer gesetzlichen Krankenkasse können Sie dieses Risiko durch Zuzahlung mitversichern. Bei einer längeren Krankheit erhalten Sie ca. ab dem 21. Tag (es bestehen satzungsmäßige Unterschiede bei den einzelnen Kassen, ab welchem Tag genau) bis zu einer Dauer von einem Jahr ein Tagegeld in Höhe von 70 Prozent der Einkünfte, die aufgrund der Angaben in Ihrer Einkommensteuererklärung berechnet werden. Dieser Schutz dürfte in der Anfangszeit aufgrund geringer Verdienste nicht die Einkommenseinbußen im Krankheitsfall auffangen.

Die Alternative: Private Krankentagegeldversicherungen. Im Vertrag werden der Krankheitstag, an dem die Zahlungen beginnen sollen, sowie die Höhe der Leistungen pro Kalendertag für eine maximale Dauer von zwei Jahren festgelegt. Dementsprechend wird die Höhe des Beitrages berechnet. Vergleichen Sie die Beiträge und Leistungen der unterschiedlichen Versicherungsgesellschaften in eigenen Kosten-Nutzen-Rechnungen.

Altersversorgung

Als Unternehmerin oder Freiberuflerin sind Sie nicht gesetzlich verpflichtet, etwas für Ihre Altersvorsorge zu tun. Zur Altersvorsorge bieten sich Ihnen folgende Möglichkeiten, die Sie auch kombinieren können:

- *Pflichtmitglied in der gesetzlichen Rentenversicherung*
Sie können innerhalb von fünf Jahren nach Aufnahme Ihrer selbstständigen Tätigkeit einen Antrag stellen, wenn Sie weiterhin in der gesetzlichen Rentenversicherung pflichtversichert sein wollen. Sie müssen dann jeden Monat die gesetzlichen Beiträge in Höhe von 19,5 Prozent des steuerpflichtigen Einkommens (Stand: 2004) aufbringen. So erwerben Sie die gleichen Rentenansprüche wie abhängig beschäftigte Pflichtversicherte, z. B. Altersruhegeld bei Vollendung des 60. bzw. 65. Lebensjahres oder Rente wegen Erwerbsminderung. Nachteilig ist jedoch, dass Sie auch bei sinkenden Umsätzen zu der vollen Beitragszahlung verpflichtet sind.

Wenn Sie keinen Nachweis über Ihr tatsächliches steuerpflichtiges Arbeitseinkommen liefern, wird ein Regelbeitrag in Höhe von 470,93 EUR erhoben. Während der ersten drei Jahre nach Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit kann dieser Regelbeitrag auf Antrag um 50 Prozent auf 235,47 EUR gekürzt werden (Stand: 2004).

Lassen Sie sich beraten, welche Anwartschaften Sie bisher, z. B. durch eine vorangegangene Tätigkeit als Arbeitnehmerin, erworben haben. Es kann sich lohnen, vorhandene Ansprüche durch die Zahlung von Pflichtbeiträgen zu erhalten und zu erhöhen.



- *Freiwillige Mitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung*

Sie können sich auch für eine freiwillige Mitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung entscheiden. Seit dem 1. April 2003 beträgt der monatliche Mindestbeitrag 78,00 EUR. Hiermit können Sie bereits erworbene Ansprüche auf Rente wegen Erwerbsminderung erhalten. Voraussetzung dafür ist, dass Sie die allgemeine Wartezeit von fünf Jahren erfüllt haben und entweder in den letzten fünf Jahren vor Eintritt der Erwerbsminderung mindestens 36 Monate mit Pflichtbeiträgen belegt oder den Zeitraum vom 1. Januar 1984 bis zum Eintritt der Erwerbsminderung lückenlos mit rentenrechtlich relevanten Zeiten belegt haben. Ihre Altersrente steigt jedoch auf diese Weise nur minimal. Zur Erhöhung Ihrer Rentenansprüche und damit besseren Absicherung im Alter können Sie aber zusätzlich noch freiwillige Beiträge regelmäßig einzahlen. Auch rückwirkende Zahlungen (bis zum 31. März für das vorangegangene Jahr) sind – abhängig von Ihrem Geschäftserfolg – möglich. Auf diese Weise können Sie eine akzeptable Altersversorgung aufbauen, ohne die Liquidität Ihres Unternehmens durch regelmäßige hohe Beiträge zu belasten. Auch hier sollten Sie sich von den gesetzlichen Rentenversicherungsträgern beraten lassen.

- *Private Regelung Ihrer Altersvorsorge*

Möchten Sie Ihre Altersversorgung privat regeln, können Sie wählen, ob Sie z. B. eine Rentenversicherung abschließen, eine Immobilie kaufen, Wertpapiere oder andere Geldanlagen nutzen wollen. Vergleichen Sie die Anlageformen und befragen Sie ein Steuerberatungsbüro über die steuerlichen Konsequenzen. Riskant, aber im Einzelfall auch möglich: Wenn Ihr Unternehmen auch auf lange Sicht florieren wird, können Sie von der Pacht eines Nachfolgers oder von dem erzielten Verkaufspreis im Alter leben.

ACHTUNG:

Bestimmte Berufsgruppen sind pflichtversichert, wenn sie sich selbstständig machen, z. B. Handwerkerinnen, Künstlerinnen und Publizistinnen sowie Musikerinnen, Privatlehrerinnen, Hebammen, Krankengymnastinnen und Krankenschwestern, Trainerinnen, Dozentinnen, Lehrerinnen, Landwirtinnen, sofern sie keine sozialversicherungspflichtigen Angestellten beschäftigen. Über Einzelheiten informieren die gesetzlichen Rentenversicherungsträger (BfA, LVA) sowie die speziellen Versorgungswerke für einzelne Berufsstände, z. B. Architektinnen, Ärztinnen.

Eine weitere Ausnahme gilt für Selbstständige, die Leistungen der Arbeitsverwaltung beziehen (siehe Kapitel 4.8.). Sie sind für diese Zeit noch in der gesetzlichen Rentenversicherung versichert.

Übrigens können Selbstständige i. d. R. nicht von der neuen staatlich geförderten Privat-Rente (Riester-Rente) nach dem Altersvermögensgesetz (AvmG) profitieren. Sie ist nur als Ergänzung der gesetzlichen Rentenversicherung für Pflichtversicherte gedacht.

TIPP:

Auf jeden Fall sollten Sie prüfen lassen, ob Ihr Ehegatte aufgrund eines sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisses Anspruch auf die Förderung nach dem Altersvermögensgesetz (AvmG) hat. Dann hat auch die selbstständige Ehefrau Anspruch auf die Förderung. Wenn Sie hohen Steuersätzen unterliegen und/oder mehrere Kinder haben, kann dies eine interessante Möglichkeit sein, über die Sie sich individuell beraten lassen sollten.

Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherung

Mit dieser Versicherung können Sie dem Risiko begegnen, dass Sie vor dem Bezug von Altersrente wegen einer Krankheit oder einer Körperverletzung nicht mehr arbeiten können.

Von Berufsunfähigkeit geht man bei einem guten Versicherer aus, wenn Sie Ihren zum Eintritt der Berufsunfähigkeit ausgeübten Beruf nicht mehr ausüben können. Dabei bestehen zwischen den Versicherungsgesellschaften erhebliche Unterschiede in den Definitionen des Berufes, des prognostizierten Zeitraumes der Berufsunfähigkeit und in dem Grad der Berufsunfähigkeit selbst. Eine Erwerbsunfähigkeit ist gegeben, wenn Sie nicht mehr im Stande sind oder es Ihnen nicht mehr zu zumuten ist, irgendeiner Erwerbstätigkeit nachzugehen.

Überprüfen Sie daher, ob Ihnen Leistungen von den gesetzlichen Rentenversicherungsträgern zustehen und ob diese für einen Schadensfall ausreichen. Eine private Berufsunfähigkeitsversicherung ist zwar eine kostspielige Angelegenheit, dient aber der Absicherung eines existenzbedrohenden Risikos und ist zu empfehlen, wenn eine ausreichende Leistung, mindestens bis zur Vollendung des 60. Lebensjahres garantiert wird. Die Kombination mit einer privaten Rentenversicherung kann sinnvoll sein, da im Falle der Berufsunfähigkeit diese Altersversorgung auch ohne weitere Beitragszahlungen in voller Höhe erhalten bleibt. In jedem Fall sind aber die Beitragsteile der Berufsunfähigkeitsversicherung verloren, wenn keine Berufsunfähigkeit eintritt (z. B. 100 EUR/mtl. Beitrag: 70 EUR für Rentenversicherung + 30 EUR für Berufs-/Erwerbsunfähigkeit, der als Risikobeitrag verfallen würde).

Unfallversicherung

Unfallversicherungen sind wichtig, weil sie neben der gesetzlichen Rentenversicherung (u. a. Rente wegen teilweiser oder voller Erwerbsminderung) eine Versorgungslücke schließen.

Träger der gesetzlichen Unfallversicherung sind die Berufsgenossenschaften, in denen vorwiegend Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer durch ihren Arbeitgeber versichert sind. Ihre Aufgabe ist es, Arbeitsunfälle, Wegeunfälle und anerkannte Berufskrankheiten durch entsprechende Sicherheitsvorschriften zu verhüten und im Versicherungsfall Entschädigungen an Versicherungsnehmer, Angehörige oder Hinterbliebene zu zahlen. In der Regel können sich auch Selbstständige freiwillig in der für sie zuständigen Berufsgenossenschaft versichern. Alternativen dazu bieten für die Unternehmerinnen private Unfallversicherungen. Während eine Berufsgenossenschaft ab einer Minderung der Erwerbsfähigkeit von 20 Prozent eintritt, gewährt eine private Unfallversicherung die Leistung schon bei einem Prozent Invalidität.

ACHTUNG:

Für bestimmte Berufsgruppen besteht in der jeweils zuständigen Berufsgenossenschaft eine Versicherungspflicht, z. B. für Architektinnen, Landwirtinnen und in der Handwerksrolle eingetragene Unternehmerinnen, sowie für diejenigen, die im Gesundheitswesen oder in der Wohlfahrtspflege tätig sind, nicht aber für selbstständige Ärztinnen, Heilpraktikerinnen sowie Apothekerinnen.

Risikolebensversicherung

Diese Versicherung ist nicht mit der kapitalbildenden Lebensversicherung zu verwechseln, die der privaten Altersvorsorge und der Absicherung von Hinterbliebenen im Todesfall dient. Mit dieser Versicherung lässt sich allein das Todesfallrisiko absichern. Wenn die Versicherte stirbt, wird die vereinbarte Summe an die Hinterbliebenen ausgezahlt.

Sollten Sie langfristige Bankkredite zur Finanzierung Ihrer Existenzgründung in Anspruch nehmen, können Sie mit der Risikolebensversicherung Ihre Angehörigen davor schützen, nach Ihrem Tod über lange Zeit die betrieblichen Schulden abzahlen zu müssen. Viele Banken verlangen den Nachweis einer Risikolebensversicherung, bevor sie Darlehen für Existenzgründungen vergeben.

Auf die Plätze, fertig, los ...?

Was Sie alles für eine Existenzgründung unternehmen müssen, scheint auf den ersten Blick unüberschaubar zu sein. Ebenso zahlreich scheinen die Möglichkeiten, etwas falsch zu machen. Dieses Kapitel gibt Ihnen einen Überblick, wie Sie die Gründung vorbereiten und typische Fehler vermeiden können.

Diese Liste mit zehn Schritten bis zum Start ist vor allem als Anregung für Ihren eigenen Zeitplan zu verstehen. Natürlich wird sich für Sie später einiges anders darstellen. Manches werden Sie parallel bewältigen müssen, anderes werden Sie aufgrund besonderer Umstände vorziehen oder zurückstellen.

1. Unternehmensidee entwickeln

Erste Überlegungen zur Ihrer selbstständigen Tätigkeit konkretisieren, in Gesprächen mit Freundinnen und Freunden und im Erfahrungsaustausch mit anderen Selbstständigen die Resonanz auf die eigene Geschäftsidee testen. Alternative Möglichkeiten der Existenzgründung (Betriebsübernahme, Franchise-Unternehmen, Kooperativen o. Ä.) durchspielen und eigene Perspektiven definieren.

2. Fachliche Voraussetzungen überprüfen und verbessern

Klärung der Zulassungsvoraussetzungen bei Berufsverbänden und Kammern erfragen, Anmelde- und Erlaubnispflichten beim Wirtschafts- und Ordnungsamt prüfen. Branchenspezifische Informationen von Kammern, Branchenverbänden oder auf Messen einholen. Seminare besuchen, insbesondere kaufmännische Qualifikation verbessern, ggf. Praktikum machen.

3. Persönliche Voraussetzungen klären

Eigene Motivation hinterfragen. Berufliche Pläne mit Partnerschaft, Wohnsituation, Familienplanung bzw. Kinderbetreuung in Einklang bringen. Unterstützungsbereitschaft von anderen erfragen. Hausarbeit delegieren. Kinderbetreuung sicherstellen.

4. Basiswissen über Existenzgründungen erwerben oder vertiefen

Weiterbildung in Kursen, mit der schriftlichen Ausarbeitung der Unternehmensidee beginnen, so dass Sie bei der Befragung von Fachleuten immer gut vorbereitet sind, erste Informations- und Beratungsgespräche bei Verbänden, Kammern, Beratungseinrichtungen oder mit Angehörigen der beratenden Berufe.

5. Marketingstrategie entwickeln

Informationen über Warensortimente und Geschäftsausstattung von Herstellern und Lieferanten einholen, Messen besuchen, Marktbeobachtung und Konkurrenzanalyse durchführen. Werbestrategie entwickeln. Produkt-Mix im Angebot, Zielgruppe und Kriterien für einen optimalen Standort bestimmen. Räume besichtigen, ggf. Makler beauftragen. Schriftliches Unternehmenskonzept präzisieren.

6. Zusammenarbeit mit anderen klären

Netzwerke in Ihrer Branche aufspüren, Kontakte mit anderen Selbstständigen knüpfen und Kooperationen aufbauen. Unterschiedliche Aufgaben und Organisationsabläufe im eigenen Betrieb festlegen, Kontakte zu möglichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aufnehmen. Entscheidungsstrukturen und Beteiligungen klären, ggf. Gesellschafts- und/oder Arbeitsverträge entwerfen.

7. Schlüssiges Finanzierungskonzept erstellen

Kapitalbedarf ermitteln, Finanzierungsmöglichkeiten herausfinden, Erfolgsrechnung vornehmen, Rentabilität überprüfen, Vorschläge zur Besicherung von Krediten erarbeiten, schriftliches Finanzierungskonzept erstellen. Rücklagen für die private Lebensführung in der Anlaufphase sichern. Und ganz wichtig: Wenn Sie öffentlich geförderte Kredite beantragen wollen, dürfen Sie mit der Realisierung Ihres Vorhabens noch nicht beginnen! D. h. Kauf-, Miet- oder Arbeitsverträge und andere Verbindlichkeiten dürfen Sie erst eingehen, wenn Ihre Vorschläge zur Finanzierung von einer Bank angenommen und weiter bearbeitet werden.

8. Beratungsgespräche führen und Gesamtkonzeption überarbeiten

Gespräche mit Kammern, Behörden, Banken, privaten Kreditgebern. Einzelne Problemstellungen mit Hilfe von Beratungsstellen, Unternehmens-, Steuer- oder Rechtsberatung lösen, Risikovor-sorge mit Versicherungsagenturen, BfA/LVA oder Finanzdienstleistungsunternehmen klären. Wenn Sie diese Termine sorgfältig protokollieren, können Sie anschließend Ihre Konzeption überarbeiten. Dies erfordert auch die Bereitschaft, aus anderen Sichtweisen zu lernen und ggf. liebgewordene Ideen wieder über Bord zu kippen.

9. Detaillierte Arbeits- und Zeitplanung für die Eröffnung vornehmen

Effektives Zeitmanagement ist erforderlich, damit Sie hohe Kostenbelastungen durch Leerstand von Betriebsräumen und eine Arbeitsüberlastung zur Eröffnung vermeiden. Bei der Festlegung des Eröffnungstermins sind die zum Teil langen Lieferfristen für technische Geräte und Möblierung zu berücksichtigen sowie die Zeiten, die Handwerksbetriebe für evtl. Umbauten benötigen. Gleichzeitig müssen Sie eine rege Nachfrage initiieren und die Auftragsbücher zeitig füllen. Denken Sie daran, dass alles meist länger dauert, als geplant, und halten Sie Zeitreserven für Unvorhergesehenes bereit.

10. Realisierungsschritte unternehmen

Kredite beantragen, Gesellschaftsverträge abschließen, Räume mieten, umbauen/renovieren und einrichten. Anmeldungen bei Behörden vornehmen. Waren und Arbeitsmaterialien bestellen. Versicherungen abschließen, System für die Buchführung anlegen, Bewerbungsverfahren starten sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einstellen, Geschäftspapiere drucken lassen, Eröffnungswerbung u. v. a. m.

Die für eine Existenzgründung erforderliche Vorbereitungszeit ist individuell verschieden. Wenn Sie sich „hauptberuflich“ um die neue Existenz kümmern können, viele Vorkenntnisse und Kontakte in der Branche haben, könnten ca. sechs bis neun Monate zur Planung ausreichen. Für andere ist der doppelte Zeitraum eher realistisch. Für alle gilt aber: Die Inanspruchnahme von qualifizierter Beratung bedeutet kein Eingeständnis, dass Sie sich als Unternehmerin nicht eignen, sondern dass Sie in weiser Vorausschau handeln. Qualifiziert beratene Gründungen haben ein Insolvenzrisiko von acht Prozent. Für nicht beratene Unternehmen liegt diese Quote deutlich höher. Eine gut durchdachte Konzeption und eine konsequente Planung sind die besten Voraussetzungen für Ihren Erfolg.

Also: Unternehmen Sie was!

Für die schriftliche Ausarbeitung Ihres eigenen Gründungsvorhabens können Sie sich an diesem Gliederungsvorschlag orientieren. Im Ergebnis sollte Ihr Konzept in Worten und Zahlen nicht mehr als ca. 30 Seiten umfassen.

Gliederungsvorschlag für Ihr Unternehmenskonzept

Gründungsvorhaben

- Kurzbeschreibung des beabsichtigten Vorhabens
- Zeitpunkt der Gründung

Gründerin

- persönliche Daten/tabellarischer Lebenslauf: „Ich bin die richtige Person für diese Idee“
- Nachweis der fachlichen (Diplom o. Ä.) und rechtlichen (Genehmigungen o. Ä.) Eignung

Produkt- und Leistungsprogramm

- angebotene Produkte/Leistungen
- Verkaufspreise sowie zusätzliche Service-Leistungen
- Konditionen der Lieferanten/Namen der ständigen Kooperationspartner

Absatzmarkt

- qualitative und quantitative Beschreibung der Zielgruppe
- Vertriebswege
- zu erwartender Bedarf (saisonale Schwankungen usw.)
- Ermittlung der möglichen Verkaufsstückzahlen/produktiven Arbeitszeit
- Trends sowie künftig denkbare Marktveränderungen

Standort

- Darstellung der Vorteile des gewählten Standortes
- Verkehrsanbindung, Infrastruktur, Parkmöglichkeiten
- Einwohnerzahl, Zielgruppe, Kaufkraft im Einzugsbereich zukünftige Entwicklungen in dem Gebiet

Konkurrenzsituation

- Wettbewerb am Standort beziehungsweise in der Branche
- Preis- und Leistungsangebot der Wettbewerber

Marketing

- Werbung und PR
- Darstellung der geplanten Maßnahmen sowie des Etats

Personalplanung

- Anzahl und Qualifikation der Mitarbeiter/innen (ggf. saisonbedingt)
- Personalkosten (inkl. Arbeitgeberanteile)

Finanzierungsbedarf

- Auflistung der einzelnen Investitionen
- Gründungskosten
- Betriebsmittel in der Anlaufphase

Finanzierungsmittel

- vorhandenes Eigenkapital
- Bedarf an langfristigen und kurzfristigen Finanzierungsmitteln
- Darstellung der vorhandenen Sicherheiten

Mindesterfordernisse

- Ermittlung der Kosten zur eigenen Lebenshaltung
- Ermittlung des notwendigen Rohertrages
- Darstellung der Mindestumsätze (pro Std., pro Tag, pro qm usw.)

Erfolgsrechnung (drei Jahre)

- Umsatzvorausschau
- variable und fixe betriebliche Kosten
- Verlust/Gewinn vor Steuern

Liquiditätsplanung

- monatliche Gegenüberstellung der Einnahmen und Ausgaben

Ausgewählte Literatur für Gründerinnen

Dies ist eine Auswahl aus der Vielzahl von Broschüren und Büchern zum Nachlesen, Nachdenken und Nachschlagen.

Asgodom, Sabine: Eigenlob stimmt. Erfolg durch Selbst-PR, Ullstein, 2001, EUR 7,95

Berliner Volksbank: Informationen für Existenzgründungen zu über 150 Branchen (mit spezifischen Informationen, Adressen von Fachzeitschriften, Messeterminen, Verbänden u. a. m.) – Berliner Volksbank, Kaiserdamm 76, 12057 Berlin, Bestellung mit V-Scheck über fünf EUR (incl. Porto) je Branchenbrief.

Bundesagentur für Arbeit Nürnberg (Hg.): Was? Wie viel? Wer? Eine kleine Fibel über die finanziellen Hilfen des Arbeitsamtes – 2004, kostenlos, bei jeder Agentur für Arbeit zu beziehen.

Eder, Barbara: Existenzgründung für Frauen. Entscheidungshilfen für den erfolgreichen Start, Humboldt Taschenbuch, München 1999, EUR 9,90

Emge, Hans: Wie werde ich Unternehmer?, rororo-Sachbuch, Reinbek bei Hamburg 1999, EUR 7,50

Francks, Lynne: Weiblich wirtschaften. Der kreative Weg zu Selbständigkeit und geschäftlichem Erfolg. Ein Wegweiser in die verantwortungsbewusste Selbständigkeit, Riemann Verlag, 2000, EUR 22,00

Hausladen, Anni/Laufenberg, Gerda: Die Kunst des Klügelns. Erfolgsstrategien für Frauen, rororo-Sachbuch, Reinbek bei Hamburg, 2000, EUR 8,50

Heidelberger Musterverträge – Verschiedene Bände z. B. über die GmbH, die BGB-Gesellschaft, Dauerarbeitsverträge mit Angestellten, Der Franchise-Vertrag, Heidelberg, je Band EUR 9,00

Huber, Angelika: Existenzgründung für Frauen – Frauen gründen anders, i-Punkt Verlag für Kurzestprosa, München 2001, EUR 13,00

Kaufmann, Gabriele/Meissner, Martina/Meyer, Wolfgang: Existenzgründung – Rechtliche Voraussetzungen und betriebswirtschaftliche Hilfen, rororo-Sachbuch, Reinbek bei Hamburg, 1996

KfW Bankengruppe (Hrsg.): Chefinnensache, Physica-Verlag, 2004, EUR 29,95

Kirschbaum, Günter/Naujoks, Wilfried: Erfolgreich in die berufliche Selbständigkeit – Von der Gründungsidee bis zur Betriebseröffnung, Haufe-Verlag, Freiburg 2000, EUR 25,51

Kromminga, Cornelia/Lindenberg, Anja: PR für Existenzgründer, Wirtschaftsverlag Carl Ueberreuter, 2000, EUR 15,28

Kuschel, Svea: Geld steht jeder Frau – Das Hörset für eine reiche und sichere Zukunft, Sphinx/Hugendubel Verlag, 2001, EUR 20,50

Kussmaul, Heinz: Arbeitsbuch Betriebswirtschaftslehre für Existenzgründer, Grundlagen mit Fallbeispielen und Fragen der Existenzgründungspraxis, Oldenburg 2001, EUR 54,80

Meyer-Frankhauser, Nelly/Plattner, Jeanette: Wirtschaften ist weiblich – vernetzt denken auch – Ein Handbuch des Netzwerkes für Einfrau-Unternehmerinnen, Neubeiser, Newtext-Agentur, Stuttgart, EUR 13,80

Mühlhaus, Karsten: Franchising: Die andere Art der Selbständigkeit. Vor und Nachteile, Heyne, München 1997

Oltmann, Iris: Mein Start in die Selbständigkeit – Existenzgründung mit Ideen, die zu mir und dem Markt passen, rororo-Sachbuch, Reinbek bei Hamburg 1999

Schwan, Marianne: Steuertipps für den Weg in die unternehmerische Selbständigkeit, Christel Göttert, 1998, EUR 15,20

Sichtermann, Barbara/Sichtermann, Marie/Siegel, Brigitte: Den Laden schmeißen. Ein Handbuch für Frauen, die sich selbständig machen wollen, Fischer Verlag, 2001, EUR 9,90

Sick, Helma: frau und geld – Ein Finanzratgeber, Pieper Verlag, EUR 7,90

Wörle, Michael: Selbständig ohne Meisterbrief, Was Handwerkskammern gern verschweigen, Ullstein-ECON-Taschenbuch, EUR 8,95

Wollny, Paul: Unternehmens- und Praxisübertragungen. Kauf, Verkauf, Anteilsübertragung, Nachfolgeregelungen in Zivil- und Steuerrecht, Verlag Neue Wirtschaftsbriefe, Herne 2001, EUR 119,00

Hilfreiche Internetseiten für Unternehmensgründerinnen

Viele Institutionen bieten mittlerweile einen umfangreichen Service im Internet an mit Checklisten für Gründer und Gründerinnen sowie Hintergrundinformationen zu einzelnen Aspekten der Existenzgründung. Außerdem gibt es Downloads zu weiteren Broschüren. Einige Institutionen haben Zweigstellen oder spezielle Angebote in Niedersachsen, die Sie über die www-Adressen in Erfahrung bringen können.

Einige Websites zu speziellen Aspekten der Existenzgründung finden Sie direkt in den betreffenden Kapiteln dieser Broschüre.

www.existenzgruender.de – umfassende Informationen des Bundesministerium für Wirtschaft, kostenlose Broschürenbestellung

www.kfw.de – umfassende Informationen zur Finanzierung, kostenlose Broschürenbestellung

www.dgfev.de – Deutsches Gründerinnenforum, Netzwerk von Expertinnen und Institutionen

www.expertinnen-beratungsnetz.de – ehrenamtliche Beratung von Expertinnen

www.focus.de – (Link: Beruf und Karriere, Link: Existenzgründung) Infos und Tipps

www.gruenderinnen-consult.de – Artikel über Gründungsinitiativen, Tipps

www.gruenderlinx.de – kommentierte Linksammlung für Existenzgründerinnen

www.gruenderstadt.de – große Suchmaschine und Informationsplattform

www.hannover.ihk.de – bietet vielseitige Informationen zu gründungsrelevanten Fragen

www.vnr.de – Fachinformationen, Checklisten, Praxistipps, Arbeitshilfe

www.woman.de – Tipps für Freiberuflerinnen

Sämtliche Gesetzestexte können Sie kostenlos im Internet abrufen. Geben Sie in die Google-Suchmaschine das gesuchte Gesetz ein, z. B. „§HGB“. Unter anderen Angeboten erscheint dann das Bundesministerium der Justiz (www.bmj.bund.de). Dort finden Sie die gewünschten Gesetzestexte.

Adressen wichtiger Informations- und Anlaufstellen

Information, Beratung, Finanzierung zur Existenzgründung

In diesem Adressenteil sind wichtige Anlaufstellen für Gründerinnen aufgeführt, bei denen Sie Information, Beratung und Zugang zu Finanzierungsmitteln für Ihr Vorhaben erhalten. Außerdem gibt die Agentur für Gründerinnen über die Hotline: 0 18 05/22 90 22 telefonisch Informationen.

Niedersächsisches Ministerium für Soziales, Frauen, Familie und Gesundheit
30159 Hannover, Hinrich-Wilhelm-Kopf-Platz 2, Tel. 0511/120-0,
www.ms.niedersachsen.de

Niedersächsisches Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr
30159 Hannover, Friedrichswall 1, Tel. 0511/120-0, www.mw.niedersachsen.de

Investitions- und Förderbank Niedersachsen GmbH – NBank
30177 Hannover, Günther-Wagner-Str. 12-14, Tel. 0511/30031-333,
www.nbank.de

Niedersächsische Bürgschaftsbank GmbH (NBB)
30175 Hannover, Schiffgraben 33, Tel. 0511/33 70 5-0, www.nbb-hannover.de

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit
11019 Berlin, Tel. 01888/615-0, www.bmwi.de

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle
65760 Eschborn/Ts., Frankfurter Str. 29-35, Tel. 06196/9080, www.bafa.de

KfW-Mittelstandsbank
60325 Frankfurt, Palmengartenstr. 5-9, Tel. 069/74 31-0, www.kfw.de
Servicenummer: 01801-241124 (mo–fr 7:30–18:30 Uhr)

Frauenbank AG in Gründung
80634 München, Bothmerstr. 21, Vorstand: Astrid Hastreiter, Tel.089/13938153,
www.frauenbank.de.

Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften
10117 Berlin, Reinhardtstr. 27c, Tel. 030/3069820, www.bvk-ev.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen
30175 Hannover, Schiffgraben 33, Tel. 0511/3370518, Fax 0511/33705-55,
www.mbg-hannover.de

*Verein Technologie-Centren Niedersachsen e. V.
und Technologie-Centrum Hannover GmbH*
30165 Hannover, Vahrenwalder Str.7, Tel.0511/9357-0, www.vtn.de

Landesberatungsgesellschaft für Integration und Beschäftigung mbH (LaBiB)
30161 Hannover, Bödekerstr. 56, Tel. 0511/3369612, www.labib.de

Deutscher Industrie- und Handelskammertag
53113 Bonn, Adenauerallee 148, Tel. 0228/104-0, www.dihk.de

Industrie- und Handelskammer

21335 Lüneburg, Am Sande 1, Tel. 04131/7420, Fax 04131/742180,
www.ihk24-lueneburg.de

(und Wolfsburg)
21680 Stade, Am Schäferstieg 2, Tel. 04141/5240, Fax 04141/524111,
www.stade.ihk24.de

(und Weser-Ems-Raum)
26122 Oldenburg, Moslestr. 6, Tel: 0441/2220-0, www.ihk-oldenburg.de

26721 Emden, Ringstr. 4, Tel. 04921/89 01-0, Fax 04921/89 0133,
www.ihk-emden.de

(Ostfriesl./Papenburg)
27570 Bremerhaven, Friedrich-Ebert-Str. 6, Tel. 0471/92460-0, Fax 0471/9246090,
www.bremerhaven.ihk.de

30175 Hannover 1, Schiffgraben 49, Tel. 0511/31 07-0, www.hannover.ihk.de

(und Hildesheim)

38100 Braunschweig, Brabantstr.11, Tel. 0531/47 15-0, www.braunschweig.ihk.de
49074 Osnabrück, Neuer Graben 38, Tel. 0541/353-0, www.osnabrueck.ihk24.de

(und Emsland)

Handwerkskammer

21335 Lüneburg, Friedenstr. 6, Tel. 04131/712-0, www.hwk-lueneburg-stade.de,
(Lüneburg-Stade)

26122 Oldenburg, Theaterwall 30-32, Tel. 0441/232-0, www.hwk-oldenburg.de

26603 Aurich, Straße des Handwerks 2, Tel. 04941/17970, www.hwk-aurich.de,
(Ostfriesland)

30175 Hannover, Berliner Allee 17, Tel. 0511/34 859-0, www.hwk-hannover.de

31334 Hildesheim, Braunschweiger Str. 53, Tel. 05121/162-0,
www.hwk-hildesheim.de

38100 Braunschweig, Burgplatz 2+2a, Tel. 0531/480 13-0,
www.hwk-braunschweig.de

49088 Osnabrück, Bramscher Str. 134-136, Tel. 0541/69 29-0, www.hwk-os-el.de,
(Ostfriesland)

Landwirtschaftskammer

26121 Oldenburg, Mars-la-Tours-Str. 1-13, Tel. 0441/8010, www.lwk-we.de,
(Weser-Ems)

30159 Hannover, Johannsenstr. 10, Tel. 0511/36650, www.lwk-hannover.de

Betriebliche Beratungsgesellschaft für den Einzelhandel mbH (BBE)
30175 Hannover, Haus des Handels, Hinüberstr. 18, Tel. 0511/33 70 841

Rationalisierungskuratorium der Deutschen Wirtschaft e. V. (RKW)
28195 Bremen, Langenstr 6-8, Tel. 0421/323464-0, www.rkw-bremen.de

30161 Hannover, Friesenstr. 14, Tel. 0511/338030, www.rkw-nordwest.de

Wirtschaftsjunioren e. V.- Landesverband Hanseraum

Norddeutsche Landesbank, Volker Meyer
37603 Holzminden, Böntalstr. 9, Tel. 05531/708127, www.wjkd.de

Deutscher Hotel- und Gaststättenverband – DEHOGA

Betriebliche Beratungsstellen in Niedersachsen:
26129 Oldenburg, Ammerländer Heerstr. 231, Tel. 0441/71086,
30161 Hannover, Yorkstr. 3, Tel. 0511/33 70 60, www.dehoga-niedersachsen.de

Bundesverband der Freien Berufe

10117 Berlin, Reinhardtstr. 34, Tel. 030/284444-0, Fax 030/284444-40,
www.freieberufe.de

Institut für freie Berufe an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg
90402 Nürnberg, Marienstr. 2/IV, Tel. 0911/23565-2,-23, Fax 0911/23565-50

Deutscher Franchise Verband

10117 Berlin, Luisenstr. 41, Tel. 030/278902-0, Fax 030/27890215,
www.dfv-franchise.de

Deutsches Patent- und Markenamt

81534 München, Tel. 089/21953402, Fax 089/21952221, www.dpma.de

Bund der Steuerzahler Niedersachsen und Bremen e. V.

30175 Hannover, Ellernstr. 34, Tel. 0511/851016, Fax. 0511/818677,
www.steuerzahler-niedersachsen-bremen.de

Agenturen für Arbeit (ohne Nebenstellen)

21335 Lüneburg, An der Reeperbahnen 2, Tel. 04131/745-0
21680 Stade, Wiesenstr. 10, Tel. 04141/926-0
26122 Oldenburg, Stau 70, Tel. 0441/288-0
26382 Wilhelmshaven, Schillerstr. 43-49, Tel. 04421/298-0
26723 Emden, Schlesierstr. 10-12, Tel. 04921/808-0
26789 Leer, Jahnstr. 6, Tel. 0491/9720-0
27283 Verden, Lindhooper Str.9, Tel. 04231/809-0
27570 Bremerhaven, Grimsbystr.1, Tel. 0471/9449-0
28195 Bremen 1, Dovenstorsteinweg 48-52, 0421/178-0
29223 Celle, Georg-Wilhelm-Str. 14, Tel. 05141/961-0
29525 Uelzen, Lüneburger Str. 72, Tel. 0581/939-0
30169 Hannover, Brühlstr. 4, Tel. 0511/919-0
31134 Hildesheim, Am Marienfriedhof 3, Tel. 05121/969-0
31582 Nienburg, Verdener Str. 21, Tel. 05021/907-0
31785 Hameln, Süntelstr. 6, Tel. 05151/909-0
37081 Göttingen, Bahnhofsallee 5, Tel. 0551/520-0
38118 Braunschweig, Cyriaksring 10, Tel. 0531/207-0
38350 Helmstedt, Magdeburger Tor 18, Tel. 05351/522-0
38642 Goslar, Robert-Koch-Str.11, Tel. 05321/557-0
48527 Nordhorn, Stadtring 9-15, Tel. 05921/870-0
49080 Osnabrück, Johannistorwall 56, Tel. 0541/980-0
49377 Vechta, Neuer Markt 24. Tel. 04441/946-0

Informationen zu den einzelnen Agenturen für Arbeit im Internet unter www.arbeitsagentur.de

Informationen zur Rente des Verbandes Deutscher Rentenversicherungsträger e. V. www.renteninfo-online.de

Bundesversicherungsanstalt für Angestellte

10704 Berlin, (Postanschrift), kostenloses Servicetel. 0800/3331919, www.bfa-berlin.de
regionale Auskunfts- und Beratungsstellen gibt es in Bremen, Braunschweig, Hannover, Münster, Oldenburg und Osnabrück

Landesversicherungsanstalt (LVA)

26135 Oldenburg, Huntestr. 11, Tel. 0441/927-0, www.lva.de (Oldenburg-Bremen)
30880 Laatzen, Lange Weihe 2-4, Tel. 0511/829-0, www.lva-hannover.de (Hannover)
38102 Braunschweig, Kurt-Schumacher Str. 20, Tel. 0531/70060, www.lva-braunschweig.de

AOK – Die Gesundheitskasse für Niedersachsen, Landesdirektion
30519 Hannover, Kolumbusstr. 2, Tel. 0511/8701-10980, www.aok.de

Landesverband der Betriebskrankenkassen Niedersachsen-Bremen
30161 Hannover, Hamburger Allee 61, Tel. 0511/34844-0, www.bkk-niedersachsen-bremen.de

IKK Landesverband Niedersachsen,
30629 Hannover, Anderter Str. 49, Tel. 0511/5866-0, www.ikk.de

Landwirtschaftliche Krankenkasse Niedersachsen
30173 Hannover, Im Haspelfelde 24, Tel. 0511/8073-0, www.lsvnb.de

Verband der Angestellten-Krankenkassen/Arbeiter-Ersatzkassenverband (VdAK/AEV)
Landesvertretung Niedersachsen
30159 Hannover, Rathenastr. 1, Tel. 0511/30397-0, www.vdak.de

Künstlersozialkasse bei der Unfallkasse des Bundes (KSK)
26384 Wilhelmshaven, Gökerstr. 14, Tel. 04421/75439, www.kuenstlersozialkasse.de

Hauptverband der gewerblichen Berufsgenossenschaften (HVBG)
53757 St. Augustin, Alte Heerstr.111, Tel. 02241/23101, www.hvbg.de

Bundesverband der landwirtschaftlichen Berufsgenossenschaften e. V. (BLB)
34131 Kassel, Weißensteinstr. 70-72, Tel. 0561/9359-0, www.lsv.de

Bundesknappschaft, Verwaltungsstelle Hannover
30173 Hannover, Siemensstr. 7, Tel. 0511/8079-0

Bundesknappschaft-Minijobzentrale
45115 Essen, Service-Center Tel. 0800/200 504 (Mo – Fr, 7.00 h – 19.00 h), www.minijobzentrale.de

Weiterbildungsangebote in Niedersachsen

Bitte erkundigen Sie sich nach dem aktuellen Programm der Einrichtungen. Wenn die Geschäftsstelle des Verbandes genannt wird, gibt es weitere Zweigstellen in anderen Regionen Niedersachsens, deren Adressen Sie telefonisch erfragen können.

Die Auswahl der Träger erfolgte aufgrund ihrer speziellen Angebote für Gründerinnen und Gründer, sowie aufgrund ihrer Bekanntheit bei den Frauenbeauftragten vor Ort. Es besteht kein Anspruch auf Vollständigkeit.

Landesverband der Volkshochschulen Niedersachsens e. V.
Geschäftsstelle: 30161 Hannover, Bödekerstr. 16, Tel. 0511/348410, www.vhs-nds.de

Niedersächsischer Landesverband der Heimvolkshochschulen e. V.
Geschäftsstelle: 30159 Hannover, Warmbüchenstr. 17, Tel. 0511/3269 61, www.landverband-hvh.de

Bildungswerk der Niedersächsischen Wirtschaft gemeinnützige GmbH
30163 Hannover, Höfestr.15-21, Tel. 0511/961670, www.bnw.de

Evangelische Erwachsenenbildung Niedersachsen e. V.
Geschäftsstelle: 30169 Hannover, Archivstr. 3, Tel. 0511/12 41413, www.eeb-niedersachsen.de

Katholische Erwachsenenbildung im Land Niedersachsen e. V., Geschäftsstelle:
30169 Hannover, Gerberstr. 26, Tel. 0511/348500, www.keb-nds.de

Ländliche Erwachsenenbildung in Niedersachsen e. V. (LEB), Geschäftsstelle:
30159 Hannover, Johannsenstr.10, Tel.: 0511/304110, www.leb.de

Niedersächsischer Bund für freie Erwachsenenbildung e. V.
30171 Hannover, Marienstr.11, Tel.: 0511/36491-0, www.nbeb.de

Bildungsvereinigung Arbeit und Leben Niedersachsen e. V.,
Dreyerstr. 4-6, 30169 Hannover, Tel.: 0511/164910, www.arbeitundleben-nds.de

Bildungswerk ver.di in Niedersachsen e. V.,
30159 Hannover, Goseriende 10, Tel. 0511/12400500, www.bw-verdi.de

Bundesarbeitsgemeinschaft Alt hilft jung e.V. www.althilftjung.de
26419 Schortens Herr Fein, Olympiast.1, Tel. 04421/367138, www.seniorexperten-ewfw.de
30165 Hannover Herr Dr. Weber, Vahrenfelder Str. 7, Tel.: 0511/935 7310, www.hannover.de/alt-hilft-jung
49084 Osnabrück Herr Brinkschulte, c/o CUT, Westerbreite 7, Tel. 0541/9778103, www.cut.os.de/wirtschaftssenioren
28329 Bremen Herr Brandis, Bürgermeister Spitta Allee 5, Tel. 0421/249278

Weitere Institutionen in einzelnen Regionen zur Förderung von Existenzgründungen in Niedersachsen

21337 Lüneburg Gründungsnetzwerk Region Lüneburg,
Birgit Backens, Marie-Curie-Str. 2, Tel. 04131/20820
26725 Emden promotion Weser-Ems,
Zum Nordkai 16, Tel. 04921/5887100
26789 Leer Existenzgründungsagentur des Landkreises Leer,
Doris Gerdes, Bergmannstr.35, Tel. 0491/9261278
28024 Bremen B.E.G.I.N.-Bremer Existenz Gründungs Initiative,
Postfach 102462, Tel. 0421/32346412, Fax 0421/326218
30453 Hannover Existenzgründungszentrum GmbH,
Bettina Mennecke, Davenstedter Str. 60, Tel. 0511/21429960
30449 Hannover Unternehmerinnen-Zentrum Hannover GmbH,
Hohe Str. 11, Tel. 0511/92 40 01-0
31134 Hildesheim Gemeinschaftsinitiative Existenzgründung,
Bischof-Janssen-Str.31, Tel. 05121/309216
31655 Stadthagen Existenzgründungsberatung Landkreis Schaumburg,
Undine Rosenwald-Metz, Jahnstr.20, Tel. 05721/703-254
37603 Holzminden Zentrum für Existenzgründung, Beratung, Service,
Hinter den Höfen, Tel. 05531/707494
38442 Wolfsburg Innovationscampus,
Claudia Maletzki, Major-Hirst-Str. 11, Tel. 05361/8977311
E-Mail: innovationscampus@wolfsburg-ag.com
49716 Meppen Emsland GmbH,
Heidi Ricke, Ordeniederung 1, Tel. 05931/441330

Spezielle Angebote für Existenzgründerinnen/ Unternehmerinnen in Niedersachsen

- 21641 Apensen *Frauengewerbe- und Beratungszentrum, Buxtehude Handel und Wandel e. V., Dr. Ingrid Scherzer-Hartz, Auf dem Knüll 11, Tel. 04167/735, E-Mail: idrmarx@aol.com*
- 21682 Stade *„Gute Aussichten“-Existenzgründerinnen-Treff, Anne Behrends, Am Sande 2, Tel. 04141/12205, Fax 04141/12287, E-Mail: frauenbeauftragte@landkreis-stade.de*
- 26105 Oldenburg *Existenzgründungs Agentur für Frauen (EFA), Jutta Dehoff-Zuch, Wallstr.14, Tel. 0441/2352016 E-Mail: efa@stadt-oldenburg.de*
- 26789 Leer *Existenzgründungsagentur des Landkreises Leer, Bergmannstraße 35, Tel. 0491/9261278, monika.fricke@lkleer.de*
- 26919 Brake *Frauenbüro Wesermarsch, Ursula Bernhold, Poggenburger Str. 15, Tel. 04401/927-288, Fax 04401/3471 E-Mail: frauenbeauftragte@lkbra.de*
- 26919 Brake *Unternehmerfrauen im Handwerk Brake-Wesermarsch e. V., Vorsitzende Ute Michels, Hammelwarberstr. 34, Tel. 04401/978007*
- 27308 Kirchlinteln *Existenzgründerinnen-Stammtisch, Marlies Meyer, Am Rathaus 1, Tel. 04236/8743 E-Mail: marlies.meyer@kirchlinteln.de*
- 27612 Loxstedt *Weiberwirtschaft – Verein unternehmerischer Frauen, Freya Knorr, Helmter Tor 1, Tel. und Fax 04744/6174*
- 27798 Hude *Huder Unternehmerinnen, Anja Gronewold, Rüntgenstr. 32, Tel. 04408/808542*
- 29439 Lüchow *Weibsbildung, Tarmitzer Str. 54, Tel. 05841/70278, Fax 05841/973475, E-Mail: info@weibsbildung.de www.weibsbildung.de*
- 29451 Dannenberg *feffa e. V. Beratung und Qualifizierung für Frauen im ländlichen Raum, Lüneburger Str.18, Tel. 05861/98830, Fax 05861/988311, E-Mail: feffa@t-online.de, www.feffa.de*
- 29664 Walsrode *Existenzgründungsbegleitung und UnternehmensBeratung, Anke Tielker, Sieverdingen 15, Tel. 05168/919161, Fax 05168/919163, E-Mail: info@anke-tielker.de, www.anke-tielker.de*
- 30165 Hannover *Existenzgründungsnetzwerk in der Region Hannover (EIH), Vahrenwalder Straße 7, Tel. 0511/9357700, Fax 0511/9357709, E-Mail: gruenderservice@tch.de, www.tch.de*
- 30449 Hannover *Gründerinnen-Consult Hannover, Cornelia Klaus, Hohe Str. 11, Tel. 0511/924001-20, E-Mail: gruenderinnen.consult@t-online.de www.gruenderinnen-consult.de*
- 31785 Hameln *AK Unternehmerinnen e. V., Sabine Zeddies, Emmernstr. 26, Tel. 05151/925500*
- 37073 Göttingen *Verein zur Erschließung neuer Beschäftigungsformen e. V., Lange Geismarstr. 2, Tel. 0551/485622, E-Mail: info@vebf.de, www.vebf.de*
- 48531 Nordhorn *Unternehmerinnen Verbund-Netzwerk für Frauen, Diana Wogensen, Tannenstr. 126, Tel. 05921/320847 Fax 05921/320857, E-Mail: werbegrafik-design@freenet.de*
- 49080 Osnabrück *Unternehmerinnentreff, Beate Lechler, Schnatgang 65, Tel. 0541/8601211*
- 49088 Osnabrück *Berufsbildungs- und Servicezentrum des Osnabrücker Handwerks GmbH – BUS, Frau Ireen Mobach, Bramscher Str. 134–136, Tel. 0541/6929733, mobach@bus-gmbh.de*
- 49808 Lingen (Ems) *„Women way of entrepreneurship“, Am Pulverturm, Tel.0591/91202300, Fax 0591/91202199, E-Mail: i.blohm@vhs-lingen.de*

Koordinierungsstellen zur beruflichen und betrieblichen Förderung von Frauen des Landes Niedersachsen

- 21337 Lüneburg *Koordinierungsstelle Frau & Wirtschaft, Marie-Curie-Str. 2, Tel. 04131/303968, Fax 04131/303987, E-Mail: koordinierungsstelle@feffa.de, www.feffa.de*
- 21684 Stade *Koordinierungsstelle zur berufl. und betriebl. Förderung von Frauen, Christina Völkers, Rudolf-Diesel-Str. 9, Tel. 04141/606228, Fax 04141/606290, E-Mail: voelkers@hwk-lueneburg-stade.de*
- 26789 Leer *Beratungsstelle „Frauen und Beruf“, Koordinierungsstelle, Roswitha Franke, Bergmannstr.35, Tel. 0491/926 1277, Fax 0491/9261515, E-Mail: roswitha.franke@landkreis-leer.de*
- 27283 Verden *Koordinierungsstelle Frau und Wirtschaft, Ulrike Helberg-Manke, Lindhooper Str. 67, Tel. 04231/15472/3, Fax: 04231/15603, E-Mail: Ko-Stelle@Landkreis-Verden.de*
- 27793 Wildeshausen *Trägerverein Koordinierungsstelle Frauen und Wirtschaft, Claudia Körner-Reuter, Delmenhorster Str. 6, Tel. 04431/85472, Fax 04431/85200, E-Mail: Koordinierungsstelle@oldenburg-kreis.de*
- 29525 Uelzen *Koordinierungsstelle Frau und Wirtschaft, Gudestraße 44, Tel. 0581/9712615, Fax 0581/973588, E-Mail: koordinierungsstelle@feffa.de, www.feffa.de*
- 29664 Walsrode *Koordinierungsstelle Frau und Beruf Heidekreis, Ute Kampmann, Quintusstr. 35, Tel. 05161/910010, Fax 05161/910086, E-Mail: koostelle@vhs-heidekreis.de, www.frau-und-beruf-heidekreis.de*
- 30159 Hannover *Koordinierungsstelle Frau und Beruf, Irène Stratmann, Prinzenstr. 12, Tel. 0511/61623541, Fax 0511/61623549, E-Mail: irene.stratmann@region-hannover.de www.frau-und-beruf-hannover.de*
- 37083 Göttingen *Koordinierungsstelle Frauenförderung i. d. privaten Wirtschaft, Ina Langanke, Hiroshimaplatz 1-4, Tel. 0551/400-2860, Fax 0551/400-2887, E-Mail: i.langanke@goettingen.de*
- 38100 Braunschweig *Beratungs- und Koordinierungsstelle Frau und Beruf Susanne Barg, Alte Waage 15, Tel. 0531/49617, Fax 0531/2412-215, E-Mail: barg@vhs-braunschweig.de*
- 38440 Wolfsburg *Koordinierungsstelle Frau und Wirtschaft, Traude Oberkirch, Schillerstraße 6, Tel. 05361/24211, Fax 05361/22544, E-Mail: Frau_und_Wirtschaft.Wob@t-online.de*
- 38640 Goslar *Koordinierungsstelle Frau und Wirtschaft, Sieglinde Müller, Klubgartenstr. 5, Tel. 05321/76259, Fax 05321/7699259 E-Mail: koordinierungsstelle.frau+wirtschaft@landkreis-goslar.de*
- 48529 Nordhorn *Koordinierungsstelle Chance – Berufliche und betriebliche Frauenförderung, Van-Delden-Str. 1-7. Tel. 05921/961314-5, Fax 05921/7961319; E-Mail: chance@grafschaft.de*
- 49074 Osnabrück *Koordinierungsstelle Frau und Betrieb, Astrid Hecht/ Brigitte Instinsky, Bierstraße 17/18, Tel. 0541/27026, Fax 0541/27045, E-Mail: info@frau-und-betrieb-os.de*
- 49377 Vechta *Koordinierungsstelle Frauenförderung, Elisabeth Seelhorst/Doris Böckmann-Lucks, Ravensberger Str. 20, Tel. 04441/89826-20, Fax 04441/8981035, E-Mail: koordinierungsstelle@landkreis-vechta.de*
- 49716 Meppen *Koordinierungsstelle Frauenförderung, Ursula Voss-Oehlschläger, Ordeniederung 1, Tel. 05931/441556, Fax 05931/443645, E-Mail: ursula.voss-oehlschlaeger@emsland.de*

Initiativen für Unternehmerinnen in Niedersachsen

- 26603 Aurich *Frau und Erwerbstätigkeit Ost-Friesland e. V.*,
Anna Alberts, Von-Jhering-Str. 35, Tel. 04941/952717,
Fax 04941/952727, E-Mail: europahaus@emsnet.de
- 26725 Emden *Emder GründerInnenZentrum*, Bettina Parré, Zum Nordkai 16,
Tel. 04921/87370, Fax 04921/8737249,
E-Mail: egz@emden.de, www.egz.emden.de
- 30449 Hannover *Unternehmerinnenzentrum Hannover*,
Hohe Str. 11, Tel. 0511/9240010,
E-Mail: impuls-hannover@t-online.de,
www.unternehmerinnen-zentrum-hannover.de
- 30900 Wedemark *Gemeinde Wedemark*,
Carsten Niemann, Stargarder Str. 28, Tel. 05130/581361
Fax 05130/581161, E-Mail: Carsten.Niemann@Wedemark.de
- 31582 Nienburg/
Weser *Frauen-Stadthaus Nienburg*,
Ulla Althoff, Lange Straße 17,
Tel. 05021/914132, Fax 05021/914133,
E-Mail: post@frauen-stadthaus.de, www.frauen-stadthaus.de
- 31655 Stadthagen *EFAS Existenzgründende Frauen aus Schaumburg e. V.*,
Melanie Thiem, Breslauer Str. 11, Tel. 05721/893620,
Fax 05721/893628, E-Mail: efas-buero@web.de
- 38226 Salzgitter *WIR Frauen e. V.*, Doris Böning, Am Schölkegraben 30,
Tel. 05341/841938, Fax 05341/841647
- 49808 Lingen *VHS Lingen*,
Ulrike Bollmann, Am Pulverturm, Tel. 0591/91202162,
Fax 0591/9120299, E-Mail: u.bollmann@vhs-lingen.de

Verband freiberuflich tätiger Frauen e. V. „Schöne Aussichten“

- 50670 Köln Gereonshof 36, Tel. 0221/13935-39, Fax. 0221/13935-40,
www.info@schoene-aussichten.de

Verband der Unternehmerfrauen im Handwerk

- 76189 Karlsruhe Mahlbergstr. 11A, Ursula Weber, Tel. 0721/9822297,
Fax 0721/814062, www.ufh.de

Frauen – Branchenbuch (Herausgeberinnen)

- 26122 Oldenburg BFB Grafik, Bahnhofplatz 1, Tel. 0441/8859521
- 28211 Bremen Andrea Buchelt, Elsässerstr.1, Tel. 0421/341902
- 30163 Hannover Barbara Felten, Göbelstr.15, Tel. 0511/3948324
E-Mail: info@FrauenBranchenBuch-Hannover.de
- 37124 Göttingen Stadt Göttingen, WID Service, Am Sportplatz 4,
Tel. 05509/2515, E-Mail: WIDserve@t-online.de
- 38550 Isenbüttel Dagmar Keller, Osterkamp 19, Tel. 05374/9311300,
E-Mail: info@frauenbranchenbuch-gifhorn.de
- 59227 Ahlen Renate Bratz, Hans-Sachs-Str.7, Tel. 02382/911690
E-Mail: cm@cmh.de

Verband Deutscher Unternehmerinnen e. V.

- 10178 Berlin Geschäftsstelle: Breite Str. 29, Tel. 030/203084540,
www.vdu.de

Landesverband Niedersachsen:

- 30159 Hannover Margarete Boehm, Schillerstr.29, Tel. 0511/3631772

Deutsches Gründerinnen Forum e. V.

- 60486 Frankfurt/M. Geschäftsstelle: Hamburger Allee 96, Tel. 069/773066

Business and Professional Woman e. V., www.bpw-germany.de

- 27607 Langen Magret Berg-von Lüdinghausen, Debstedterstr. 105a,
Tel: 04743/27077, E-Mail: MBv.luedinghausen@t-online.de

Ansprechpartnerinnen für die Clubs des BPW in Niedersachsen:

- 28790 Schwane-
wede Barbara Oltmann, Bahnhofstr. 37, Tel: 0421/6580660,
E-Mail: bau-kontor@freenet.de
- 30167 Hannover Heike Rohdenburg, Engelbosteler Damm 34,
Tel. 0511/1317371, E-Mail: rohdenburg.h@t-online.de
- 37130 Kl. Lengden Ingrid Rosenthal, Im Dörmke 11, Tel. 05508/1311,
E-Mail: modehaus-ingrid-rosenthal@t-online.de (Göttingen)
- 38547 Calberlah/
Jelpke Dagmar Warnken, Im Dorf 27, Tel. 05301/627
(Braunschweig)

Herausgegeben vom:

Niedersächsischen Ministerium
für Soziales, Frauen, Familie
und Gesundheit
Hinrich-Wilhelm-Kopf-Platz 2
30159 Hannover
www.ms.niedersachsen.de

Niedersächsischen Ministerium
für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr
Friedrichswall 1
30159 Hannover
www.mw.niedersachsen.de

Autorin: Claudia Kirsch
Unternehmensberatung für Gründung
Organisation Entwicklung, Hamburg
www.claudiakirsch.de, info@claudiakirsch.de

Stand: Dezember 2004

Gestaltung und Fotos:
steindesign Werbeagentur GmbH

Fotos:
Ausserhofer, dpa, Kropke, Leuschner, v. Mannstein

Diese Broschüre darf, wie alle Publikationen der
niedersächsischen Landesregierung, nicht zur
Wahlwerbung in Wahlkämpfen verwendet werden.