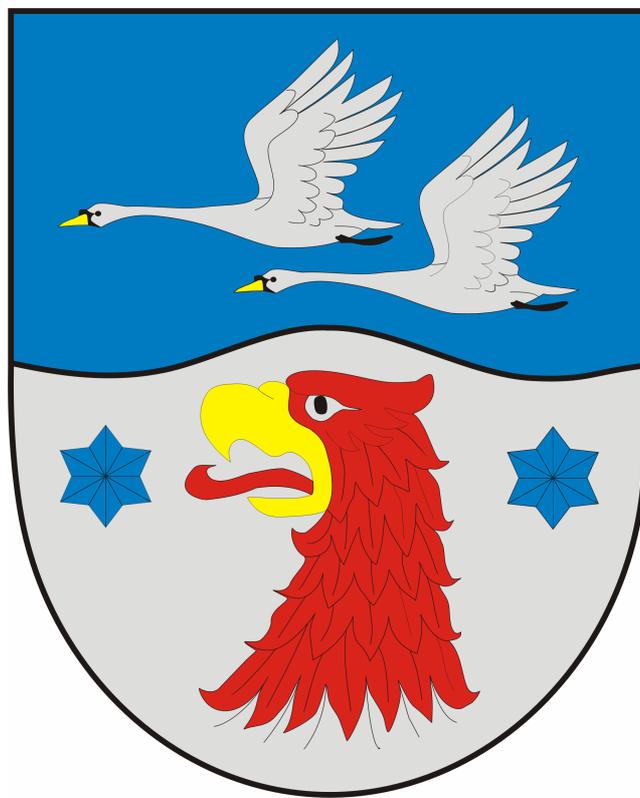


Landkreis Havelland

Der Landrat

Amt für Wirtschaftsförderung



**Leitfaden für Existenzgründungen
in der gewerblichen Wirtschaft**

7. Auflage

Rathenow, 01.08.2003

Inhaltsverzeichnis	Seite
Vorwort	2
Wegweiser für Existenzgründer	
Persönliche Voraussetzungen	3
Produktfragen/Marktchancen	4
Absatzpolitik	4
Eigene Kapazitäten	5
Standortwahl	5
Die wichtigsten Arten der Existenzgründung	6-11
Wahl der Rechtsform	11-17
Übersicht der einzelnen Rechtsformen	
Die Finanzierung	18-19
Die Umsatz- und Rentabilitätsplanung	20
Der Liquiditätsplan	20
Der Finanzierungsplan	20-21
Förderung von Existenzgründungen -	
Öffentliche Förderhilfen des Bundes/des Landes	21-24
Das Bankgespräch	25
Mögliche Sicherheiten	26
Bürgschaften	27
Haftungsfreistellung in den neuen Bundesländern	27
Beteiligungskapital	28
Leasing	28
Versicherungen	29-35
Steuern	36-38
Buchführung	39-40
Personalplanung	41
Preis und Konditionen	41
Notwendige Behördenkontakte	42-43
Gründe, woran Existenzgründer scheitern	44
Gewerbeuntersagung	44

Anschriftenverzeichnis

Anlagen:	Bestandteile eines Unternehmenskonzeptes
	Kapitalbedarfsplan
	Umsatz- und Rentabilitätsplanung
	Private Ausgaben
	Liquiditätsplan

Vorwort

Die Gründe, sich mit dem Gedanken der Selbständigkeit zu befassen, sind vielfältig. Selbständig zu arbeiten bedeutet für viele unabhängig zu sein, ihre eigene Geschäftsidee zu verwirklichen, beruflichem Ärger zu entgehen und die Hoffnung, mehr Geld zu verdienen oder eine Alternative zur Arbeitslosigkeit.

Die Selbständigkeit kann sehr erfolgreich sein, wenn sie gut durchdacht und gründlich vorbereitet wird. Deshalb sollten Sie als möglicher Existenzgründer jede Möglichkeit der Information in Anspruch nehmen.

Diese kleine Broschüre soll Ihnen den Schritt in die Selbständigkeit erleichtern und Ihnen Hinweise geben, was Sie alles bedenken sollten. Sie erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Bei welchen Fragen und Problemen kann Ihnen das Amt für Wirtschaftsförderung außerdem helfen?

- Informationen über Wettbewerb und mögliche Geschäftspartner, zum Arbeitskräftepotential
- Grundstücksvermittlung im Ost- und Westhavelland
- Fördermittelberatung für Existenzgründer und bestehende Unternehmen
- Hilfe bei Planung und Antragstellung
- Hinweise geben, welche Institutionen unbedingt aufgesucht werden sollten
- Unternehmensbetreuung auch nach erfolgter Ansiedlung

Der folgende Wegweiser gibt Ihnen einen Überblick über die wichtigsten Schritte auf dem Weg in die Selbständigkeit.

Landkreis Havelland

Amt für Wirtschaftsförderung Amtsleiter: Bruno Kämmerling

Platz der Freiheit 1

14712 Rathenow

Tel.-Nr. 03385/551 1223

Homepage: www.havelland.de

Fax.-Nr.: 03385/551 1333

E-Mail: bruno.kaemmerling@havelland.de

Wegweiser für Existenzgründungen in der gewerblichen Wirtschaft

Gründungsidee / Vorüberlegungen

Persönliche Voraussetzung

- *fachliche Voraussetzungen u. Kreativität
- *Durchsetzungsvermögen u. Verkaufstalent
- *Kenntnisse über Finanzwesen u. Buchführung

Produktfragen / Marktchancen

- *Wie mache ich mein Produkt für Kunden attraktiv?
- *Angebot & Nachfrage
- *Stärken und Schwächen der Konkurrenten

Gewerbestandort

- *Ist der Gewerberman auf eigenem Grundstück da?
- *Wenn nicht, ist Miete oder Pacht ortsüblich?
- *Besteht Kaufoption?
- *Ist die Lage günstig für Kundenfrequenz (Parkplätze)?

Neugründung / Betriebsübernahme

- *Bei Übernahme sind Geschäftsräume, Lieferbeziehung u. fester Kundenstamm vorhanden, Vorsicht beim Kauf!
- *Vorteil bei Neugründung, Betrieb kann nach eigenen Vorstellungen aufgebaut werden

Wahl der Rechtsform

- *Welche Rechtsformen gibt es?
- *Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein?
- *Vor- und Nachteile abwägen

Finanzierung

- *Höhe der Eigenmittel für Gesamtinvestition
- *erforderliche Kredithöhe
- *Sicherheiten für Kredite
- *Habe ich noch Reserven?

Informieren

Kreishandwerkerschaft West- oder Ost HVL

- Handwerk
- Handwerksähnliche Gewerbe

Handwerkskammer Potsdam

Industrie- und Handelskammer Potsdam, RegionalCenter Brandenburg / HVL

- Handel
- Dienstleistung
- Gastronomie
- Verkehr
- Gartenbau

Unternehmens- oder Steuerberater

Erstellen Business-Plan und Finanzkonzept

Gewerbeanmeldung Stadt- oder Amtsverwaltung

Finanzierung / Förderung

Amt für Wirtschaftsförderung Landkreis Havelland

- allgemeine Info's zur Existenzgründung
- Finanzierung / Förderprogramme
- Informationen zum Handwerks u. Gewerberecht (Gewerbefachaufsicht)
- Ansiedlungersuchen

Bundesanstalt für Arbeit, Arbeitsamt Nauen bzw. Rathenow

- aus der Arbeitslosigkeit kommend
- Beantragung Überbrückungsgeld bzw., Zuschuss „Ich AG“

LASA Brandenburg, GmbH, Info- und Beratungsstelle für berufliche Weiterbildung Rathenow

- Qualifizierung d. Unternehmers
- Qualifizierung d. Mitarbeiter
- Hilfe bei Existenzgründungsvorhaben

Hausbank

InvestitionsBank Land Brandenburg

Mittelstandsbank (DtA, KfW)

Bürgschaftsbank Brandenburg

Finanzamt Nauen: Investitionszulage Abschreibungen

Um sich ganz sicher zu sein, den Sprung in die Selbständigkeit zu wagen, sollten Sie sich in Ruhe mit den folgenden Punkten 1-5 auseinandersetzen!

1. Persönliche Voraussetzungen

Prüfen Sie sich selbstkritisch

- Wichtig sind die physische und die psychische Verfassung sowie die Belastbarkeit
- Sind Sie bereit, in den ersten Jahren einen Arbeitstag von mehr als 12 Stunden auf sich zu nehmen und mindestens 2 Jahre auf Urlaub, Freizeit und ein geregeltes Familienleben zu verzichten?
- Steht Ihre Familie hinter Ihrem Vorhaben?
- Ist Ihnen klar, dass Sie in der Anfangsphase kein regelmäßiges und stabiles Einkommen erzielen?
- Wie können Sie unter dieser Voraussetzung Ihren Lebensunterhalt finanzieren?
- Hat Ihr Partner ein eigenes Einkommen, um für den gemeinsamen Lebensunterhalt zu sorgen oder haben Sie andere sichere Einkommensquellen?
- Passt Ihre Ausbildung zur Branche, in der Sie sich selbständig machen wollen?
- Verfügen Sie über praktische Erfahrungen?
- Sind Sie genügend qualifiziert, z. B. Handwerksmeister etc.?
- Sind Kenntnisse über Finanzwesen und Buchführung vorhanden?
- Haben Sie Leitungserfahrungen und schon für Mitarbeiter Arbeit organisiert und kontrolliert?
- Sind Sie überzeugt, dass Sie gegenüber Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten und Konkurrenten kontaktfreudig und kooperativ sind, aber auch genügend Durchsetzungskraft haben?
- Können Sie auch unter Stress sicher Entscheidungen treffen und verkraften Sie auch Rückschläge?
- Sind sie flexibel, risikobereit, kreativ und lernbereit?
- Jedes Unternehmen muss verkaufen. Sind Sie ein Verkaufstalent und können Sie Verkaufsgespräche führen und analysieren?
„Mein Produkt muss nicht besser oder preiswerter sein, ich muss es nur besser verkaufen als die Konkurrenz.“

2. Produktfragen/Marktchancen

- Zu welchem Sortiment passt mein Produkt?
- Wie sind die Zukunftsaussichten in dieser Branche?
- Wo und wie soll meine Ware/Produkt angeboten werden?
- Wer sind meine Abnehmer, welche Personengruppe (Kaufkraft u. Zielgruppe ermitteln) oder welche Branche (Zukunftschancen beachten)?
- Welche Produkte kaufen diese Kunden sonst noch?
- Warum sollen die Kunden gerade meine Produkte kaufen: sind diese innovativ, spezialisiert oder aus einem anderen Grund attraktiv?
- Bestehen bereits Kontakte zu möglichen Kunden?
- Sind Sie eventuell von wenigen Großkunden abhängig?
- Wie groß ist das Marktvolumen insgesamt und mit welchem Marktanteil kann ich rechnen?
- Wer sind meine Konkurrenten, ihre Stärken berücksichtigen, aus ihren Schwächen lernen!
- Welche Preise, Service etc. bietet die Konkurrenz an?

3. Absatzpolitik

- Welche Liefer- und Zahlungsbedingungen sind vorgesehen?
- Welche Spannen und Rabatte können eingeräumt werden?
- Soll Skonto gewährt werden?
- Wie ist mein Preisniveau gegenüber der Konkurrenz?
- Welche Werbemaßnahmen sind geplant?
- Welche Vertriebswege sollen genutzt werden?
- Fragen des Gebietsschutzes (Wettbewerbsausschluss für Mitbewerber) sind zu klären.
- Welcher Service ist nach dem Kauf geplant und was bietet die Konkurrenz an?
- Wie könnte sich die Branche weiterentwickeln?
- Wie könnte sich die Nachfrage nach dem Produkt entwickeln?
- In welchem Zyklus muss mein Produkt erneuert werden, z.B. aufgrund von Modetrends, Design, Innovationen usw.?
- Welche Investitionen sind dadurch später erforderlich?

4. Eigene Kapazitäten

- Welche Umsätze können bei voller Auslastung der Maschinen und des Personals erreicht werden?
- Welches Ergebnis wird damit erzielt?
- Welcher Lagerumschlag ist für die Branche typisch?
- Welcher Lagerbestand muss bei dem geplanten Umsatz gehalten werden?
- Ist mein Standortkonzept einschließlich Platzbedarf dafür geeignet?

5. Standortwahl

- Wieviele Räume werden benötigt (Werkstatt, Verwaltung, Lager, Sozialräume)?
- Sind die vorhandenen Räume groß genug?
- Haben Sie Zufahrtsmöglichkeiten für LKW und PKW?
- Ist ein eigenes Grundstück mit Gewerberäumen vorhanden?
- Ist die Miete/Pacht ortsüblich und angemessen?
- Wird ein langfristiger Miet- oder Pachtvertrag (min. 5 Jahre mit weiteren Optionen) angeboten?
- Sind die Räume für die Gewerbeausübung zugelassen oder muss eine Nutzungsänderung beantragt werden?
- Besteht die Möglichkeit der Betriebserweiterung?
- Sind besondere Vorkehrungen zum Unfall- und Immissionsschutz erforderlich?
- Wichtig sind Vorklärungen und Hygienemaßnahmen mit den zuständigen Behörden zur Einhaltung der vorgeschriebenen Umweltschutzmaßnahmen.
- Liegt Ihr Standort für die Kundenfrequenzierung günstig?
- Gibt es in der Nähe genügend Parkmöglichkeiten?
- Befinden sich in der Nähe Ihres Standortes Geschäfte anderer Branchen mit Kundenzulauf? z.B. Einkaufszentren, Fachmärkte
- Liegen in der Nähe Betriebe anderer Branchen, die eine Ergänzung zu Ihrem Sortiment bieten?
- Befindet sich in Ihrer Nähe ein Konkurrent mit eindeutig besserem Standort?

6. Die wichtigsten Arten der Existenzgründung

Um sich selbständig zu machen, gibt es mehrere Möglichkeiten. Jede beinhaltet unterschiedliche Chancen und Risiken. Die Art der Unternehmensgründung sollte zu Ihrer Persönlichkeit und zu Ihren unternehmerischen Fähigkeiten passen. Prüfen Sie, welche Möglichkeit für sie die günstigste wäre.

Die bekanntesten Möglichkeiten sind:

- Betriebsübernahme
- Beteiligung
- Neugründung
- Management Buy-Out
- Management Buy-In
- Outsourcing und Spin-off-Gründung
- Franchise

Die Betriebsübernahme

Sie kann in Form von Kauf, Pacht, Erbe oder Schenkung eines bestehenden Unternehmens erfolgen.

Eine Betriebsübernahme kann den Schritt in die Selbständigkeit erleichtern, weil Geschäftsräume, Lieferbeziehungen und in der Regel ein fester Kundenstamm vorhanden sind. Aber kleine Unternehmen sind oft in besonderem Maße von der Persönlichkeit des Inhabers und seinen Kontakten geprägt. Das vom Vorgänger aufgebaute Vertrauensverhältnis muss von dem Nachfolger erst wieder neu aufgebaut werden. Deshalb sind die Erstellung eines zukunftsorientierten Unternehmenskonzeptes und eines soliden Finanzplanes unabdingbar. Als einer der schwierigsten Punkte bei den Vertragsverhandlungen stellt sich oftmals die Unternehmensbewertung heraus.

Deshalb Vorsicht! Unbedingt einen externen Berater oder Wirtschaftsprüfer einbeziehen, um den realen Wert des Unternehmens zu ermitteln.

Ist der Betrieb nicht gesund, bestehen hohe Schulden und wurden keine Erträge erwirtschaftet, ist eine Geschäftsübernahme gewagt.

Bedenken Sie :

- Sind die gesetzlichen Voraussetzungen für die Betriebsübernahme leicht zu erfüllen?
- Sind die bauordnungsrechtlichen und bauplanungsrechtlichen Voraussetzungen für den Betrieb gut?
- Wie teuer wird die eventuelle Sanierung des Betriebes?
- Welche Maschinen und Anlagen werden benötigt?
- Können Sie mit den vorhandenen noch einige Zeit konkurrenzfähig sein?
- Unbedingt die betriebswirtschaftlichen Auswertungen der letzten Jahre prüfen
- Genießt der Betrieb einen guten Ruf und verfügt über einen festen Kundenstamm?
- Sind die Mitarbeiter qualifiziert, motiviert, Übernahme oder Einstellung neuer?
- Ist bei Übernahme eines Familienbetriebes durch die Erbregelung gesichert, dass Sie den Betrieb langfristig weiterführen können?

Beteiligung

Beteiligungen können durch den Kauf von Anteilen mit der Übernahme leitender Funktionen verbunden sein. Es besteht auch die Möglichkeit der stillen Beteiligung.

Bei einer möglichen Beteiligung sollten Sie den Betrieb so prüfen wie bei einer Betriebsübernahme. Vom Prüfungsergebnis, vom Preis für die Beteiligung und vom zu schließenden Gesellschaftsvertrag sollten Sie die Beteiligung abhängig machen.

Nicht jeder Existenzgründer verfügt über das nötige Know-how oder Kapital für den erfolgreichen Start. Ein Partner, der dieses Wissen oder auch Kapital einbringt, kann wesentlich zum erfolgreichen Geschäft beitragen.

Teilhabschaft wird von vielen Existenzgründern und Jungunternehmern auch genutzt, um Personalkosten zu sparen.

Sollten Sie aber zu denjenigen gehören, denen der Mut zur Existenzgründung fehlt, wäre es angebracht, bereits in der Vorphase der Gründung nach einem geeigneten Partner zu suchen und gemeinsam das Unternehmen zu gründen.

Die Neugründung

Die Neugründung stellt eine echte Herausforderung dar, weil „nichts“ vorhanden ist. Es gibt z. B. keinen Kundenstamm, keine Lieferbeziehungen etc.

Jeder Schritt will gründlich durchdacht sein, weil die unterschiedlichsten Aspekte zu beachten sind und es kaum „Lehrzeiten“ gibt. Haben Sie ein Unternehmen gegründet, werden Sie mit denselben Maßstäben gemessen wie bereits am Markt etablierte Firmen. Der Vorteil einer Neugründung besteht allerdings darin, dass der Betrieb nach eigenen Vorstellungen aufgebaut werden kann.

Voraussetzung für ein erfolgreiches Gelingen ist eine überzeugende Geschäftsidee, ein aussagefähiges Unternehmenskonzept (siehe Anlage) und der Wille zur Umsetzung.

Hinweis: Die Anlaufphase ist länger als bei den anderen Formen.

Management Buy-Out (MBO)

Management Buy-Out ist eine besondere Form der Nachfolge durch Unternehmenskauf.

Das eigene Management, leitende Angestellte oder die Geschäftsführung eines Unternehmens kaufen das Unternehmen ganz oder teilweise und übernehmen die unternehmerische Leitungsfunktion.

Unbedingt eine zu große Abhängigkeit vom früheren Arbeitgeber vermeiden und den Kundenstamm konsequent erweitern.

Management Buy-In (MBI)

Übernahme eines Unternehmens von betriebsfremden Managern. Möglich ist auch die Kombination von MBI und MBO.

Diese sind auch mögliche Formen der Übernahme bei Generationswechsel ohne familieninterne Nachfolger.

In der Regel verfügen die Käufer nur über geringe Eigenmittel, so dass mit einem hohen Anteil an Fremdkapital finanziert werden muss.

Vorteil: Die Finanzierung verteilt sich auf mehrere Inhaber.

Outsourcing und Spin-off-Gründung

Beim Outsourcing werden bestimmte Unternehmensabteilungen aus-gegründet, die dann von einem externen Gründer oder externen Unternehmen übernommen werden.

Die Spin-off-Gründung stellt eine Variante des Outsourcing dar. Es besteht eine enge Partnerschaft zwischen dem Mutterunternehmen und dem neu gegründeten Unternehmen.

Franchising - eine Möglichkeit der Existenzgründung

Viele spielen mit dem Gedanken, sich selbständig zu machen, ihnen fehlt jedoch die Idee. Dann ist die Selbständigkeit als Franchisenehmer vielleicht eine Alternative.

Franchising ist eine besondere Form des Vertriebssystems. Der Franchise-Nehmer vertreibt an einem vertraglich festgelegten Standort in eigener Verantwortung (eigenes Gewerbe) mit eigenem unternehmerischen Risiko das Franchise-Produkt, das bereits auf dem Markt eingeführt ist.

Je nach Vertrag wird dem Franchise-Nehmer Unterstützung bis hin zur Geschäftseröffnung und darüber hinaus gegeben. Die Kosten für Werbung, Buchhaltung, Schulung, Beratung etc. übernimmt der Franchise-Geber.

Derzeit bestehen drei Franchise-Varianten:

1. Vertriebsfranchising:

Der Franchise-Nehmer verkauft im eigenen Fachgeschäft unter dem Namen des Franchise-Gebers bestimmte Waren (z.B. Baumärkte, Fotoläden).

2. Dienstleistungsfranchising

Unter Bezeichnung der Franchise-Zentrale bietet der Franchise-Nehmer Dienstleistungen nach festgelegten Richtlinien an (z.B. Hotelketten).

3. Produktionsfranchising

Der Franchise-Nehmer produziert Güter nach Vorgaben der Franchise-Geber und verkauft diese unter dem Warenzeichen der Franchise-Zentrale.

Bekannte Franchiseunternehmen sind z.B. McDonalds, Burger King, Eismann GmbH, Getifix GmbH, Ihr Platz GmbH, OBI, Kleenothek, Musikschule Fröhlich, Portas, arco usw.

Doch Vorsicht ist geboten. Informieren Sie sich gründlich über den Franchise-Geber, lassen Sie den Franchise-Vertrag von einem Fachanwalt überprüfen.

Oder Sie wenden sich an den

Deutschen Franchise-Verband e. V.
Luisenstraße 41
10178 Berlin
Tel.: 030/2789020
Fax: 030/27890215

7. Existenzgründungen aus der Hochschule

Viele Absolventen verfügen über ein hohes Fachwissen und gründen z. B. ein technologisches Unternehmen. Was in der Regel fehlt, ist kaufmännisches Wissen. Sie haben in der Regel auch keine Marktkenntnisse. Ebenso fehlen ihnen das Vertriebsnetz und die finanziellen Mittel. Hier wäre die Zusammenarbeit mit einem oder mehreren am Markt etablierten Partnern angebracht.

Vorteile: Ausgleich vorhandener Defizite, höheres Eigenkapital, höherer Anteil möglicher Fördermittel, Risikoverteilung etc.

Es gibt aber bereits Informations- und Beratungsmöglichkeiten für arbeits-marktbezogene Studiengestaltung. Diese werden ergänzt durch Hilfen zur Vorbereitung des Übergangs in das Beschäftigungssystem.

8. Freie Berufe

Sie gehören nicht zu den Gewerbetreibenden, daher entfällt für sie die Gewerbeanmeldung beim zuständigen Amt, dagegen nicht die Erfassung beim Finanzamt. Die freien Berufe sind im § 18 Abs. 1 des Einkommenssteuergesetzes aufgelistet und beschrieben.

Die freien Berufe werden in vier Gruppen eingeteilt:

1. Technische und naturwissenschaftliche Berufe
(z.B. Ingenieure, Architekten, Sachverständige)
2. Wirtschafts-, rechts- und steuerberatende Berufe
(z.B. Rechtsanwälte, Notare, Wirtschaftsprüfer, Steuer- und Unternehmensberater)
3. Heilkundliche Berufe
(z.B. Ärzte, Apotheker, Physiotherapeuten, Heilpraktiker, Krankenpfleger, Hebammen)
4. Kulturberufe
(z.B. Journalisten, Schriftsteller, Dolmetscher, Musiker, Designer, Restauratoren)

9. Wahl der Rechtsform

Die Darstellung der einzelnen Rechtsformen ist stark vereinfacht und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Die ideale Rechtsform für ein Unternehmen gibt es nicht, jede bringt Vor- und Nachteile mit sich. Als Start für einen Existenzgründer erscheint das Einzelunternehmen am günstigsten. Eine einmal gewählte Form muss aber nicht von Dauer sein. Sie können diese auch den veränderten Bedingungen anpassen.

Seit dem Inkrafttreten der wesentlichen Vorschriften des Handelsrechtsreformgesetzes vom 01.07.1998 unterscheidet das Handelsgesetzbuch (HGB) nur noch zwischen Kaufleuten und Nichtkaufleuten. Zu den Nichtkaufleuten zählen die sogenannten Kleingewerbetreibenden, die ihre gewerbliche Tätigkeit nur beim zuständigen Gewerbeamt anmelden müssen. Eine Eintragung ins Handelsregister des zuständigen Amtsgerichts ist freiwillig.

Dagegen müssen die Kaufleute ihr Unternehmen zur Eintragung in das Handelsregister anmelden.

Kleingewerbetreibender

Vorteile dieser Rechtsform sind: Es ist kein Mindestkapital erforderlich, die Gründungskosten sind relativ gering, der Unternehmer entscheidet völlig selbständig.

- erforderlich ist eine Gewerbeanmeldung, evt. eine Gewerbe-genehmigung
- Unternehmenseigner trägt das Risiko allein
- haftet mit seinem gesamten Betriebs- und Privatvermögen in unbeschränkter Höhe
- es erfolgt kein Handelsregistereintrag
- er führt keinen Firmennamen im rechtlichen Sinne
- einfache Gründung
- es gelten die Bestimmungen des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB)

Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) (auch BGB-Gesellschaft genannt)

Ein kleingewerbliches Unternehmen kann auch in Form einer GbR geführt werden.

Wenn sich zwei oder mehrere Personen zur Erreichung eines gemeinsamen Zwecks zusammentun, bilden sie eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts. Alle Partner sind gleichberechtigt, aber auch gleichverpflichtet: Jeder Einzelne haftet in voller Höhe der Verbindlichkeiten. Die Gesellschaft kann nur gemeinsam nach außen vertreten werden. Sonderregeln können aber im Gesellschaftervertrag vereinbart werden.

Die GbR ist die ideale Rechtsform für Freiberufler, die sich zusammenschließen wollen.

- erforderlich ist eine Gewerbeanmeldung, evt. eine Gewerbe-genehmigung
- besteht aus mindestens zwei Personen
- jeder Gesellschafter haftet auch mit seinem Privatvermögen in unbeschränkter Höhe
- es erfolgt kein Handelsregistereintrag

- es wird kein Firmenname im rechtlichen Sinne geführt
- es ist kein Stammkapital erforderlich
- Gründung: mündliche Absprache genügt, Schriftform ist empfehlenswert

Hinweis: Wird die GbR kleingewerblich betrieben, kann ein Eintrag ins Handelsregister nur erfolgen, wenn die Gesellschafter der GbR diese in eine oHG oder KG umwandeln.

„Stille Gesellschaft“

Bei dieser Form leistet der Stille Gesellschafter eine Einlage ins Unternehmen, die in das Vermögen des Einzelunternehmens übergeht. In der Regel ist der Stille Gesellschafter ein Einzelunternehmer oder auch ein im Handelsregister eingetragener Einzelkaufmann.

- Er hat kein Mitspracherecht, nur gewisse Kontrollrechte
- Anspruch auf einen anteiligen Gewinn
- Seine Beteiligung am Verlust kann ausgeschlossen werden

Gebräuchlichste im Handelsregister eingetragene Rechtsformen

Einzelkaufmann

Der Kaufmann muss einen Handelsnamen wählen, der in das Handelsregister eingetragen wird. Seit dem 01.07.1998 gelten vereinfachte Vorschriften.

- erforderlich ist eine Gewerbebeanmeldung, evt. eine Gewerbe-genehmigung
- Unternehmer trägt das Risiko allein
- er haftet mit seinem gesamten Vermögen (betrieblich und privat)
- er führt einen Firmennamen im rechtlichen Sinne

Hinweis: Neu ist der obligatorische Rechtsformzusatz „eingetragener Kaufmann“ (e. K.).

Offene Handelsgesellschaft (oHG)

Die Gründung erfolgt mit mindestens 2 Gesellschaftern zum Betreiben eines Handelsgewerbes unter gemeinschaftlicher Firma. Alle Gesellschafter sind zur Geschäftsführung und zur Vertretung nach außen berechtigt, wenn im Gesellschaftsvertrag nichts anderes vereinbart wurde. Die Anteile am Gewinn und Verlust richten sich in der Regel nach dem Anteil am Gesellschaftsvermögen. Diese Rechtsform eignet sich auch für Kleingewerbe.

- erforderlich ist eine Gewerbeanmeldung, evt. eine Gewerbe-genehmigung
- besteht aus mindestens zwei geschäftsführenden Personen
- jeder Gesellschafter haftet mit seinem Gesellschaftsanteil und dem Privatvermögen in unbeschränkter Höhe
- es wird kein Firmenname im rechtlichen Sinne geführt

Partnergesellschaft (PartnG)

Mindestens zwei Personen können sie gründen. Sie ist eine ideale Rechtsform für die freien Berufe.

- der Gesellschaftsvertrag bedarf der Schriftform
- erforderlich ist der Eintrag in das Partnerschaftsregister beim Amtsgericht
- die Partnergesellschaft haftet mit ihrem Geschäftsvermögen und dem Privatvermögen der Partner, was durch Vertrag auf den Partner beschränkt werden kann, der in der Gesellschaft die Leistung erbracht hat

Kommanditgesellschaft (KG)

Das Wesen der KG besteht darin, dass mindestens ein vollhaftender Gesellschafter (Komplementär) und mindestens ein Kommanditist Gründungsmitglieder sind. Beide werden in das Handelsregister eingetragen.

Die Kommanditisten haften nur mit ihrer Einlage, die Komplementäre haften dagegen auch voll mit ihrem Privatvermögen. Diese Rechtsform ist auch für Kleingewerbe denkbar.

- Gewerbeanzeige bzw. Gewerbe genehmigung erforderlich
- Führung eines Firmennamens im rechtlichen Sinne
- KG besteht aus mindestens zwei Personen
- mindestens ein Gesellschafter (Komplementär), der die Geschäftsführung übernimmt, haftet unbeschränkt
- Komplementär kann auch eine GmbH sein (GmbH & Co. KG)
- mindestens ein Gesellschafter haftet mit einem bestimmten Betrag
- kein Mindestkapital erforderlich

GmbH & Co. KG.

Sie ist eine Sonderform der KG, in der keine natürliche Person als Komplementär auftritt. Diesen Part übernimmt eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH).

- Haftungsbeschränkung

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Diese Gesellschaftsform wird am häufigsten gewählt. Für die Gründung einer GmbH ist ein Gesellschaftervertrag erforderlich, der notariell beurkundet werden muss. Der GmbH-Geschäftsführer erhält einen Anstellungsvertrag.

Die Haftung der Gesellschafter beschränkt sich auf die Höhe ihres Geschäftsanteils, damit Ausschluss der persönlichen Haftung. Trotzdem verlangen Kreditgeber für Darlehen häufig persönliche Sicherheiten wie z. B. Bürgschaften.

Wichtig: Die Haftungsbeschränkung greift erst mit Eintragung der Gesellschaft in das Handelsregister.

- Sie ist eine Kapitalgesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit (juristische Person)
- die Gründung erfolgt von einem bzw. mehreren Gesellschaftern
- es wird ein Geschäftsführer bestellt

- erst durch Eintrag im Handelsregister entsteht eine GmbH
- es wird ein Firmenname im rechtlichen Sinne geführt

Hinweis: Geht man bei der Gründung einer GmbH von mehreren Gesellschaftern aus, ist ein Eigenkapital von 25 TEuro notwendig, das zunächst nur zur Hälfte eingezahlt werden muss. Sacheinlagen statt Geld sind möglich, z.B. Büro- und Geschäftsausstattung, Maschinen und Fuhr-park. Zur Bewertung ist das Gutachten eines Sachverständigen erforderlich. Droht Pleite, müssen die ausstehenden Einlagen nachgezahlt werden. Dabei haften alle Gesellschafter. Hat ein Gesellschafter privat auch kein Geld, müssen seine Partner mit dafür aufkommen.

Ein - Mann - GmbH

- Durch notariell beurkundete Erklärung Umwandlung eines Einzelunternehmens in eine „Ein - Mann - GmbH“
- Der Gesellschafter führt als Angestellter sein eigenes Unternehmen
- Die GmbH haftet mit dem Vermögen der Gesellschaft und nicht mit dem Privatvermögen des Gesellschafters.

Nachteil: Der Gesellschafter muss die Hälfte des Mindeststammkapitals (12,5 TEuro) sofort aufbringen und für die restlichen 12,5 TEuro Sicherheiten bieten.

Die Aktiengesellschaft (AG) und die Genossenschaft sind für mittelständische Unternehmensgründer keine gebräuchlichen Rechtsformen, die kleine AG dagegen unter bestimmten Bedingungen vielleicht doch.

Kleine Aktiengesellschaft (AG)

Die „kleine“ AG stellt für Mittelständler mit einer geringen Anzahl von Anteilseignern eine Alternative zu anderen Rechtsformen wie z. B. der GmbH dar, weil das Grundkapital mindestens 50 TEuro betragen muss. Es muss von mindestens fünf Gründern aufgebracht werden.

- die Satzung der AG muss notariell beurkundet und die Gesellschaft ins Handelsregister eingetragen werden
- weitere Beteiligung durch Ausgabe von Aktien an Mitarbeiter oder Kunden

- Aktien können leicht gehandelt werden
- die Haftung der Gesellschaft beschränkt sich auf das Gesellschaftsvermögen.

Hinweis: Die Aktiengesellschaften unterliegen strengen Auflagen

Übersicht der einzelnen Rechtsformen

Rechtsform des Unternehmens ³	Kleingewerbetreibender	GbR	OHG	PartG	KG	GmbH	Ein-Personen-GmbH	GmbH & Co.KG	Kleine AG
Stamm- bzw. Grundkapital	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	25.000 Euro	25.000 Euro	25.000 Euro (für GmbH)	25.000 Euro
Haftungsbeschränkung	Nein	Nein	Nein	Möglich	z.T.	Ja	Ja	Ja	Ja
Breiter Entscheidungsspielraum	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein	Ja	Ja	Ja
Wenige Formalitäten	Ja	Ja	Nein	Ja	Nein	Nein	Nein	Nein	Ja
Eintrag ins Handelsregister	Nein ²	Nein	Ja	Partnerschaftsregister	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Gründungskosten in Euro, ca.- Angaben	250-400	17	500	500	500	1.250	1.000	1.500-1.750	1.500

Notars-, Gerichts- und Veröffentlichungskosten (Quelle: IHK Bonn)

² Ja, wenn Gründer Vollkaufmann ist.

³ Weitere Rechtsform: Eingetragene Genossenschaft

aus: Starthilfe des BMWi

10. Die Finanzierung

Eine fundierte und stabile Finanzierung bildet die Basis für eine erfolgreiche Existenzgründung.

Zunächst müssen Sie ermitteln, wieviel Kapital Sie benötigen.

Hinweis: Planen Sie lieber etwas mehr ein, denn eine Nachfinanzierung gestaltet sich in der Regel noch komplizierter und bedeutet zusätzliche Kosten.

Wieviel Startkapital benötigen Sie?

Ausgangspunkt sollte der Erhalt des bisherigen Lebensstandards sein.

Wenn Sie z.B. bisher als Arbeitnehmer 1.500 Euro verdient haben, müssen Sie als Selbständiger einen wesentlich höheren monatlichen Gewinn erzielen, weil Sie nun die Beiträge für Renten-, Kranken- und Unfallversicherung allein bezahlen müssen.

Deshalb ist die Erstellung eines Unternehmenskonzeptes mit einer realistischen Berechnung in Form eines Finanzkonzeptes äußerst wichtig. Es gibt auch Auskunft darüber, ob sich Ihr Vorhaben rechnet und wie tragfähig es ist.

Ihr Finanzkonzept könnte folgende Bestandteile (siehe Anlagen) enthalten:

1. Kapitalbedarfsplan
2. Umsatz- und Rentabilitätsplanung
3. Liquiditätsplan
4. Finanzierungsplan

zu1) Der Kapitalbedarfsplan soll Auskunft darüber geben, wieviel Geld Sie für Ihre Existenzgründung benötigen. Unterteilen Sie die Kosten wie folgt:

Investitionen: - Kosten für Gebäude, Grundstück mit Nebenkosten
 - Fahrzeuge (Kauf oder Leasing)
 - Grundausstattung an Maschinen, Einrichtungen,
 - Werkzeugen, Materialien und Waren
 - sonstige Anschaffungen

Betriebsmittel- - Material - und Wareneinkauf
bedarf: - Betriebskosten (Personal/Miete)
 - Einführungswerbung, Aufnahme in Gewerbe- u.
 Branchenführer, Listung bei Auftragsberatungsstellen
 - Kosten für die Eröffnung

Gründungs- - - Beratungshonorare
kosten: - Gebühren für Genehmigungen/Anmeldungen
 - Rechtsanwalts- und Notarkosten
 - sonstige Gründungskosten wie z. B. für Patente und
 Lizenzen

laufende Kosten - Lebenshaltungskosten
für den Lebens- - Miete für Privatwohnung einschl. Nebenkosten
unterhalt: - Kranken-, Renten-, Unfallversicherung, Verdienstaus-
 fall und Krankentagegeld-Versicherung, Versicherung,
 Steuern etc.
 - bestehende vertragliche Verpflichtungen (bestehende
 private Kredite, Darlehen)
 - anteilige private PKW-Nutzung
 - Rücklagen für Urlaub, Anschaffungen etc.

Die Summe aller Kosten ergibt den Kapitalbedarf für Ihre Existenzgründung. 5 bis 10 % der Summe sollten für unerwartete Kosten zusätzlich eingeplant werden.

Die Umsatz- und Rentabilitätsplanung

Auf der Grundlage Ihres Unternehmenskonzeptes, worin der Markt, die Zielgruppe, der Standort etc. analysiert wurden, soll jetzt der zu erwartende Umsatz ermittelt werden. Von der Umsatzplanung hängt der Finanzplan ab. Dem geplanten Umsatz stellen Sie die geplanten Kosten (fixen und variablen) gegenüber. Aus der Gegenüberstellung können Sie ersehen, ob Ihr Vorhaben rentabel ist.

Bei zu hohen Kosten ist zu überlegen, ob vielleicht bestimmte Ausstattungsgegenstände oder Fahrzeuge, statt sie zu kaufen, geleast werden könnten.

Der Umsatz- und Rentabilitätsplan sollte so konkret wie möglich aufgeschlüsselt werden, um bei Abweichungen sofort reagieren zu können. Er ist ein wichtiger Bestandteil beim Bankgespräch.

Der Liquiditätsplan

Erstellen Sie Ihren Liquiditätsplan mindestens für drei Jahre. Planen Sie unbedingt eine Reserve ein. Sie müssen sich von Anfang an darauf einstellen, dass nicht jeder Kunde pünktlich seiner Zahlungspflicht nachkommt.

Empfehlenswert ist, diesen Plan weiterzuführen. So behalten Sie den Überblick. Bei öffentlichen Krediten beginnt im zweiten bzw. dritten Jahr in der Regel die Tilgung, es ist auch mit Steuernach- bzw. Vorauszahlungen zu rechnen. Auch dieser Plan ist wichtig für das Bankgespräch.

Der Finanzierungsplan

Der Finanzierungsplan gibt Auskunft über die Finanzierungsquellen. An erster Stelle steht Ihr Eigenkapital. Es sollte mindestens 15 - 20 % Ihrer Investitionssumme ausmachen.

Vielleicht können Ihnen Verwandte, Bekannte oder Freunde Geld zu günstigen Konditionen zur Verfügung stellen. Vielleicht verfügen Sie über Sachmittel wie z.B. Maschinen, Einrichtungen, Werkzeuge, Fahrzeuge, die Sie mit einbringen können?

Bedenken Sie, Geld, dass Sie sich leihen müssen, kostet wieder Geld. Nur wenige Existenzgründer können unabhängig von Geldgebern starten.

Der Bund und das Land Brandenburg gewähren für Existenzgründer und bestehende Unternehmen Finanzmittel in Form von Bürgschaften, zinsgünstigen Darlehen, Beteiligungen oder Zuschüssen.

Beachten: Die öffentliche Förderung dient der Selbsthilfe, sie setzt einen gewissen Eigenanteil voraus (15-20%)

- die Gesamtfinanzierung des Projektes muss gesichert sein
- Förderanträge sind über die Hausbank zu leiten
- Antragstellung unbedingt vor Investitionsbeginn
- das Antragsverfahren ist genau einzuhalten
- Fördermittel dürfen nur für den festgelegten Zweck verwendet werden, es ist ein Nachweis zu führen

11. Förderung von Existenzgründungen - öffentliche Förderhilfen des Bundes/des Landes

Das Arbeitsamt kann die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit fördern entweder durch die Gewährung des Überbrückungsgeldes oder des Existenzgründungszuschusses. Ein Rechtsanspruch besteht jedoch nicht.

Hinweis: Antragstellung vor Existenzgründung. Beide Leistungen der Arbeitsförderung werden nicht zugleich gewährt.

Überbrückungsgeld nach § 57 SGB III

Das Arbeitsamt kann Arbeitnehmern, die durch Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit die Arbeitslosigkeit beenden oder vermeiden, ein Überbrückungsgeld zur Sicherung des Lebensunterhaltes gewähren. Es wird in der Regel für 6 Monate gezahlt. Die Höhe entspricht dem bezogenen Arbeitslosengeld bzw. der Arbeitslosenhilfe einschließlich der Sozialversicherungsbeiträge, die das Arbeitsamt getragen hat.

Dem Arbeitsamt ist von einer fachkundigen Stelle (Industrie- u. Handelskammer, Handwerkskammer, berufsständische Kammer, Fachverbände oder Kreditinstitute) eine positive Stellungnahme über die Tragfähigkeit der Existenzgründung vorzulegen. Für diese Einschätzung ist vom Existenzgründer vorab ein Unternehmenskonzept zu erstellen.

Existenzgründungszuschuss nach § 421 I SGB III - „Ich-AG“

Arbeitnehmer, die durch die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit die Arbeitslosigkeit beenden und Leistungen nach dem SGB bezogen haben oder in einer ABM/SAM beschäftigt waren, können bei Existenzgründung einen Zuschuss erhalten. Dieser wird bis zu drei Jahren gewährt und jeweils längstens für ein Jahr bewilligt.

Er beträgt im 1. Jahr 600,- EUR, im 2. Jahr 360,- EUR und im 3. Jahr 240,- EUR. Davon sind Beiträge zur Rentenversicherung (bis 194,- EUR), für die Krankenversicherung von 167,- EUR und 20,- EUR für die Pflegeversicherung zu entrichten.

Hinweis: - Das Einkommen darf nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit 25.000,- EUR im Jahr nicht überschreiten.

Ansprechpartner: Bundesanstalt für Arbeit, Arbeitsamt Rathenow oder
Arbeitsamt Nauen

Förderung von Unternehmensberatung

Existenzgründer können Zuwendungen für Beratungsleistungen beantragen.
Der Zuschuss beträgt bis zu 50 % jedoch max. 1.500 EUR.

Ansprechpartner: Leitstelle für Gewerbeförderung des Bundes,
Berlin 030/203082353

Steuerliche Hilfen

- Investitionszulage
Antragstellung: beim Finanzamt
- Sonderabschreibungen und Ansparsabschreibungen
Antragstellung: beim Finanzamt

Bürgschaften

Antragstellung: bei der Bürgschaftsbank des Landes Brandenburg,
bei der KfW

Förderung von Investitionen

(eine Auswahl der gängigsten Programme)

- ERP-Eigenkapitalhilfe-Programm (EKH)
Antragstellung: über die Hausbank an die KfW-Mittelstandsbank (KfW)
- ERP-Existenzgründungsprogramm
Antragstellung: über die Hausbank an die KfW
- Startgeld
Antragstellung: über die Hausbank an die KfW
- Gründungs- und Wachstumsfinanzierung
Antragstellung: bei der ILB oder der KfW
- Handwerker- und Einzelhandels - Investitionsprogramm (Wachstum - Plus)
Antragstellung: bei der ILB oder der KfW
- Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“
Antragstellung: bei der ILB
- GA-Beratung (GA-B)
Antragstellung: bei der ILB
- Technologieförderung des Landes Brandenburg
Antragstellung: bei der ILB

Da sich die Förderrichtlinien verändern können, wird an dieser Stelle nicht ausführlicher auf sie eingegangen. Bitte immer aktuelle Informationen einholen.

**Standardfinanzierungsplan für eine Unternehmensgründung bzw. -übernahme oder
tätige Beteiligung in den neuen Bundesländern:**

Summe aller Investitionen (z. B. 100.000 EUR) = Kapitalbedarf zum Zeitpunkt der Gründung	100.000 EUR
1. Eigenmittel	15.000 EUR
2. ERP-Eigenkapitalhilfe (EKH) (1.+2. Zusammen max. 40 %)	25.000 EUR
3. ERP-Existenzgründungsdarlehen (2.+3. Zusammen max. 75 %)	50.000 EUR
4. Kredit von der Hausbank	10.000 EUR

12. Das Bankgespräch

Kredite und Darlehen erhalten Sie von bzw. über Ihre Hausbank.

Nicht unvorbereitet das Bankgespräch suchen! Informationen einholen, welche Unterlagen benötigt werden bzw. vorab eingereicht werden sollten.

Jede Bank gewährt nur dann ein Darlehen, wenn sie sicher ist, das geliehene Geld auch zurückzubekommen. Das bedeutet, Sie müssen den zuständigen Bearbeiter von Ihrer Persönlichkeit und der Tragfähigkeit Ihres Vorhabens überzeugen.

Planen Sie viel Zeit vor der Existenzgründung dafür ein. Sie müssen bedenken, dass nicht gleich die erste Bank von ihrer Gründungsidee überzeugt ist. Außerdem sollten Sie unbedingt die Konditionen mehrerer Banken vergleichen.

Fragen Sie nach öffentlichen Förderhilfen, besser noch, Sie erkundigen sich vorher, welche Programme für sie zutreffen könnten und sprechen den zuständigen Bankmitarbeiter konkret darauf an.

Informationen zu Fördermöglichkeiten erhalten Sie z. B. bei der Industrie- und Handelskammer Potsdam, RegionalCenter Brandenburg/Havelland, der Handwerkskammer Potsdam, dem Amt für Wirtschaftsförderung des Landkreises oder direkt bei den Förderbanken InvestitionsBank des Landes Brandenburg, Beratungszentrum Neuruppin, der KfW Mittelstandbank (Deutsche Ausgleichsbank u. Kreditanstalt für Wiederaufbau).

Wer Fördermittel nutzen will, muss bestimmte Fristen einhalten und den Antrag vor Investitionsbeginn stellen (Ausnahme: Investitionszulage).

Hinweis: Zwischen Antragstellung und Auszahlung der Mittel vergehen in der Regel mehrere Wochen. Oftmals werden Mittel für die Zwischenfinanzierung benötigt.

Im Fall einer Ablehnung des Darlehens durch die Bank unbedingt nach der Begründung fragen. Das Konzept dementsprechend überarbeiten und besser vorbereitet zur nächsten Bank gehen. Positiv wirkt sich aus, wenn man als Existenzgründer eine Referenzliste bzw. Bestätigungen des Interesses an künftigen Aufträgen aufweisen kann.

Worauf legen die Banken besonderen Wert?

- auf die Persönlichkeit des Gründungswilligen, seine Qualifikation und Einsatzbereitschaft
- auf ein tragfähiges Unternehmenskonzept
- auf eine erfolversprechende Rentabilitätsvorschau (für 3 Jahre)
- auf die Sicherheiten

Welche Sicherheiten gibt es?

- | | |
|--------------------------------|---|
| - Grundschulden (Hypotheken) | Übereignung von Immobilien an den Kreditgeber |
| - Bürgschaften/Garantien | (siehe Punkt Bürgschaften) |
| - Lebensversicherungen | entsprechend der Einzahlung abzügl. Verwaltungsaufwand/Provision |
| - Bausparverträge | angespartes Guthaben plus Zinsen |
| - Festgelder | in voller Höhe |
| - Sparguthaben | in voller Höhe |
| - Sparbriefe | in voller Höhe |
| - Festverzinsliche Wertpapiere | 75 % des Kurswertes in der Regel |
| - Aktien | 50 % des Kurswertes in der Regel bei inländischen, bei ausländischen gelten spezielle Regeln |
| - Sicherungsübereignung | z. B. Maschinen, Geräte, Fahrzeuge bleiben im Besitz, Eigentümer wird die Bank, bewertet wird zu dem Preis, der bei Veräußerung erzielt werden würde |
| - Forderungsabtretung | Durch die Bank werden Forderungen, die Sie aus noch nicht bezahlten Rechnungen gegen Ihre Kunden haben, nur zu einem bestimmten Prozentsatz bewertet. |

Bürgschaften

Fehlen bankübliche Sicherheiten für einen Kredit, können Bürgschaften helfen. Mit einer Bürgschaft verpflichtet sich ein Dritter, für die Rückzahlung der Kreditsumme einschließlich der Zinsen aufzukommen. Eine Bürgschaft kann von privaten oder von institutionellen Bürgen übernommen werden, sie bedarf der Schriftform.

Hinweis: Vorsicht bei der Übernahme einer Bürgschaft! Es gab schon Firmenpleiten, wo ganze Familien ruiniert waren, weil die Eltern bzw. der Partner gebürgt hatten.

Bürgschaften gelten als vollwertige Kreditsicherheiten. Eine Bürgschaftsbank bürgt für 80 % der Kreditsumme für einen Kreditnehmer bei dessen Hausbank. Die restlichen 20 % bleiben im Eigenrisiko der Hausbank. Die Bürgschaft wird in der Regel über die Hausbank beantragt.

Hinweis: Der Kreditnehmer haftet immer für die gesamte Kreditsumme. Durch die Bürgschaftsbank werden nur fehlende Sicherheiten ausgeglichen. Für Sanierungsprojekte werden keine Bürgschaften gewährt.

Haftungsfreistellung in den neuen Bundesländern

Will ein Unternehmer ein ERP- oder ein anderes Darlehen bzw. einen Kredit in Anspruch nehmen und hat keine ausreichenden Sicherheiten, kann seine Hausbank eine Haftungsfreistellung in Höhe von 50 % bei den „Förderbanken“ beantragen.

Ziel ist es, die Banken zu motivieren, Existenzgründern und Unternehmen mit geringen „bewertbaren Sicherheiten“ Kredite zu gewähren. Bei Insolvenz werden die Sicherheiten des Kreditnehmers einbehalten und der Erlös wird prozentual auf die Hausbank und die Förderbank aufgeteilt.

Beteiligungskapital

Beteiligungskapital ist „Eigenkapital“, das dem Unternehmen von Beteiligungsgesellschaften oder außen stehenden Privatpersonen zur Verfügung gestellt wird (ohne bankübliche Sicherheiten).

Existenzgründer und junge Unternehmen haben oft Probleme, genügend Kapital für größere Vorhaben zu bekommen. Oft allein schon deshalb, weil sie die Erfolgchancen des Unternehmens, z. B. bei der Einführung eines neuen Produktes oder eines neuen Verfahrens nicht einschätzen können und die Banken nicht bereit sind, dafür Kredite zu gewähren. Hier könnten eventuell Beteiligungsgesellschaften oder private Geldgeber helfen. Voraussetzungen, um Beteiligungskapital zu bekommen, sind eine gründliche Vorbereitung, ein aussagefähiges und Erfolg versprechendes Unternehmenskonzept, Angaben über die Gründerperson und ihre Qualifikation, eine Rentabilitätsvorschau für mindestens 3 Jahre.

Leasing

Was kann alles geleast werden? Fahrzeuge, Immobilien, Büromaschinen, EDV-Anlagen, Maschinen, Anlagen etc.

Existenzgründern wird oftmals „Leasing“ als besonders günstige Variante zur Anschaffung von Maschinen und Einrichtungen per Kredit vorgeschlagen.

Hinweis: Bevor ein Leasingvertrag als Alternative zur Kreditfinanzierung abgeschlossen werden soll, diesen unbedingt von einem unabhängigen Leasingexperten oder dem Steuerberater prüfen lassen und mit der Hausbank abstimmen. Die Bank sollte darüber beraten, was geleast werden sollte, ohne dadurch die Zuwendungsfähigkeit von Fördermitteln zu verlieren.

13. Versicherungen

Mit der Gründung eines Betriebes kommen auch betriebliche Risiken auf Sie zu, die nicht planbar sind. Oftmals werden diese unterschätzt und vielfach hört man die Meinung „ich habe Wichtigeres zu tun, als mich um Versicherungen zu kümmern, außerdem habe ich dafür kein Geld übrig“.

Bevor Sie aber Versicherungen abschließen, sollten Sie prüfen, wo Ihre Hauptrisiken liegen und was zu tun ist, um Schäden vorzubeugen. Auf alle Fälle muss der Unternehmer für die Einhaltung der Unfallverhütungs-vorschriften der für den Betrieb zuständigen gesetzlichen Berufsgenossenschaft sorgen. Für Versäumnisse auf diesem Gebiet kommt keine private Versicherung auf.

Es sollte auch unbedingt Vorsorge für Krankheit und Unfall getroffen werden, die neben der unternehmerischen auch die persönliche Existenz gefährden können. Genauso wichtig ist die Absicherung des Alters und die der Familie.

Hinweis: Sorgfältig prüfen, welche Versicherungen wirklich benötigt werden, beraten lassen und mehrere Angebote einholen und vergleichen.

- Es wird unterschieden nach
 - a) sozialen Versicherungen, den Unternehmer betreffend und
 - b) Sachversicherungen, den Betrieb betreffend.

zu a):

Krankenversicherung

Als Existenzgründer können Sie freiwillig Mitglied einer gesetzlichen Krankenversicherung werden, wenn Sie aus der Versicherungspflicht ausgeschieden sind, in den letzten fünf Jahren (vor dem Ausscheiden) mindestens 24 Monate versichert oder vor Aufnahme der eigenständigen Tätigkeit mindestens 12 Monate versicherungspflichtig waren. Der Antrag ist innerhalb von drei Monaten nach dem Ausscheiden aus der versicherungspflichtigen Beschäftigung bei der Krankenkasse zu stellen.

Grundlage für die Beitragshöhe ist das jährliche Einkommen.

Beachten: Nach Ablauf der 3-Monatsfrist ist es in der Regel nicht möglich, bei einer gesetzlichen Krankenkasse wieder Mitglied zu werden.

Bei der privaten Versicherung richtet sich die Beitragshöhe nach Eintrittsalter, Gesundheitszustand und dem gewünschten Versicherungsumfang. Eine kostenfreie Mitversicherung von Familienmitgliedern ist nicht möglich, jede Person wird individuell versichert.

Hinweis: Unbedingt mehrere Angebote einholen, weil Beiträge und Leistungen sehr unterschiedlich sind.

Pflegeversicherung

Alle Mitglieder der gesetzlichen Krankenversicherung einschließlich der freiwillig Versicherten unterliegen der Versicherungspflicht. Wer seine gesetzliche Pflegeversicherung verlässt, kann als Selbständiger dort nicht wieder Mitglied werden. Es besteht auch hier die Möglichkeit, sich privat zu versichern. Der Beitrag wird in der Regel über den Krankenversicherer eingeholt.

Rentenversicherung

Die meisten selbständigen Unternehmer haben die Möglichkeit, sich entweder freiwillig pflichtversichern zu lassen oder eine freiwillige Versicherung abzuschließen. Bei der freiwilligen Pflichtversicherung zahlt der Selbständige den vom Versicherungsträger vorgegebenen Prozentsatz wie auch jeder Arbeitnehmer.

Die freiwillige Versicherung ist bis zum 31. März des Folgejahres nach der Existenzgründung zu beantragen. Um die Anwartschaft auf Rente wegen Erwerbsminderung aufrechtzuerhalten, genügt die Zahlung des gesetzlichen Mindestbeitrages.

Für Personen, die nach dem 31.12.1961 geboren wurden, gibt es von der gesetzlichen Rentenversicherung neben der Altersrente nur noch eine Erwerbsminderungsrente. Deshalb ist zu prüfen, ob nicht nur ein Altersversicherungsvertrag, sondern auch der Berufsunfähigkeitsschutz mit einem privaten Versicherungsunternehmen vereinbart werden sollte.

Empfehlenswert: die örtlichen Beratungsstellen der Landesversicherungsanstalten (LVA) bzw. der Bundesversicherungsanstalt (BfA) aufzusuchen.

Gesetzliche Unfallversicherung

Sie ist eine Pflichtversicherung des Arbeitgebers. Träger der Unfallversicherung sind die Berufsgenossenschaften.

Sie tritt ein bei Unfall, Invalidität, Berufskrankheiten, Wegeunfall. für Personen, die in einem Arbeits-, Dienst- oder Ausbildungsverhältnis beschäftigt sind.

Die Gründung des Unternehmens ist bei der zuständigen Amtsverwaltung anzuzeigen, die Gewerbeanmeldung wird auch dem zuständigen Landesverband zugeschickt, der dann die entsprechende Berufsgenossenschaft informiert. Das entbindet den Existenzgründer nicht von der Pflicht, innerhalb einer Woche die zuständige Berufsgenossenschaft bzw. den Landesverband zu informieren.

Hinweis: Unternehmer, die sich nicht bei der Berufsgenossenschaft angemeldet haben bzw. dort nicht erfasst sind, müssen mit

rückwirkender Beitragsnachzahlung rechnen.

Inwieweit Unternehmer versicherungspflichtig sind, wenn sie keine Arbeitnehmer beschäftigen, hängt von der Satzung der jeweiligen Berufsgenossenschaft ab.

Arbeitslosenversicherung

Sie dient dazu, betroffene Arbeitnehmer während der Arbeitslosigkeit finanziell abzusichern. Der Anspruch auf Arbeitslosengeld besteht unter best. Voraussetzungen, wenn die Anwartschaftszeit erfüllt ist und der Arbeitssuchende dem Arbeitsmarkt zur Verfügung steht. Das bedeutet, dass der Antragsteller in den letzten drei Jahren vor Antragstellung und Arbeitslosmeldung wenigstens 360 Kalendertage versicherungspflichtig beschäftigt war. Mit zunehmender Dauer der selbständigen Tätigkeit verringert sich jedoch der Anspruch. Bei Bezug von Arbeitslosengeld bleibt der Restanspruch 4 Jahre nach Entstehung des Anspruchs (Tag der Meldung der Arbeitslosigkeit) erhalten. Bei Arbeitslosenhilfe lediglich 1 Jahr nach dem letzten Tag des Leistungsbezuges. Danach entfällt die Leistung völlig.

Antragsberechtigt sind somit auch Jungunternehmer, die innerhalb von vier Jahren ihre Existenz abmelden, arbeitslos werden und 12 Monate Beitragspflicht nachweisen können.

Berufsunfähigkeitsversicherung

Ohne Chef geht nichts. Dieser Satz trifft besonders für Jungunternehmer zu. Fällt er länger aus, ist das Weiterbestehen des Unternehmens gefährdet und auch die Familie steht vor dem „Aus“. Deshalb ist die Berufs-unfähigkeitsversicherung sehr wichtig. Aus Kostengründen wird sie oftmals als Zusatz zu einer Kapital-, Risikolebens- oder Rentenversicherung abgeschlossen.

Meldepflicht des Arbeitgebers

Der Arbeitgeber hat die Einstellung eines sozialversicherungspflichtigen Arbeitnehmers der von ihm gewählten Krankenkasse innerhalb von 14 Tagen mitzuteilen. Der Arbeitnehmer hat die Mitgliedsbescheinigung der Krankenkasse dem Arbeitgeber vorzulegen.

Betriebsnummer für Beschäftigte

Diese kann in der Regel telefonisch beim Arbeitsamt erfragt werden. Benötigt wird sie vom Existenzgründer bzw. Arbeitgeber, wenn er eine Person einstellt. Sie dient der Arbeits- und Berufsforschung und ist der Krankenkasse für die Sozialversicherung mitzuteilen.

Die Altersversorgung nicht vergessen, auch hier gibt es viele Möglichkeiten.

zu b):

Bei den Sachversicherungen ist zu überprüfen, welche für ein Unternehmen in dieser Branche unbedingt erforderlich sind. Versichern Sie solche Risiken, die bei Auftreten eines Schadens hohe finanzielle Folgen für Ihr Unternehmen haben können.

Betriebshaftpflichtversicherung

Es besteht die Verpflichtung, einen schuldhaft zugefügten Schaden wieder gutzumachen, d. h. der Unternehmer kann auch mit seinem gesamten Vermögen belangt werden. Deshalb ist der Abschluss einer Betriebshaftpflichtversicherung empfehlenswert. Sie deckt Schäden gegenüber Dritten ab. Für die freien Berufe gibt es spezielle Berufs- bzw. Vermögensschaden-Haftpflichtversicherungen.

Produkthaftpflichtversicherung

Sie sollte mit der Betriebshaftpflichtversicherung kombiniert werden. Sie tritt ein, wenn Dritte durch fehlerhafte Produkte Schaden erleiden, zutreffend für Hersteller und Lieferanten.

Umwelthaftpflicht-Versicherung

Wird in der Regel auch mit der Betriebshaftpflichtversicherung kombiniert. Sie übernimmt Schadensersatzansprüche, wenn durch den Betrieb Boden, Wasser etc. verunreinigt wurden.

Betriebs-Unterbrechungsversicherung

Tritt ein bei Betriebsausfall z. B. durch Feuer, Maschinenausfall, Montage- und Transportschäden sowie bei Personalausfall, solange keine Erträge erwirtschaftet werden können. Sie kommt für die laufenden Kosten (Löhne und Gehälter, Miete etc.) auf.

Einbruchdiebstahl-Versicherung

Diese übernimmt die Kosten, die durch Diebstahl, Zerstörung und Beschädigung von versicherten Sachen nach einem Einbruch entstanden sind.

Versicherungen, die auch im privaten Bereich üblich sind: Feuerversicherung, Kfz-Haftpflichtversicherung, Leitungswasser-, Sturm-, Rechtsschutz-, Gebäude-, und Glasversicherung, seien nur genannt.

Es gibt aber noch viele andere Möglichkeiten, Risiken zu begrenzen, aber auch für die Versicherungen gilt, aktuelle Informationen einholen. Hier können nur Hinweise gegeben werden, ohne konkret zu werden.

14. Steuern

Nach dem Einkommenssteuergesetz gibt es sieben Einkunftsarten, zu denen auch die Einkünfte aus dem Gewerbebetrieb und aus freiberuflicher Tätigkeit zählen. Die Einordnung, ob Sie eine gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit aufnehmen, ist insofern wichtig, weil es Unterschiede bei der Gewinnermittlung, der Höhe der Steuerbelastung, der Gewerbesteuerpflicht, der Inanspruchnahme der Investitionszulage oder der Anmeldung der Tätigkeit gibt.

Sobald dem Finanzamt die Durchschrift der Gewerbeanmeldung vorliegt, bzw. der Freiberufler seine Tätigkeit dort angezeigt hat, wird ein Fragebogen zur Anmeldung geschickt. Die einzutragenden Daten dienen der Einstufung der Besteuerung. Diesen Fragebogen müssen Sie unbedingt vollständig ausfüllen und fristgemäß zurücksenden. Ansonsten droht ein Zwangsgeld.

Existenzgründer zahlen in der Anfangsphase wenig oder keine Steuern, weil das Finanzamt die hohen finanziellen Belastungen des Anfangs anrechnet. Aber ein paar Jahre später, wenn das Unternehmen gut läuft, können sich die Steuerforderungen drastisch erhöhen. Steht dann noch eine Nachzahlung an, kann es schnell zu finanziellen Engpässen kommen.

Hinweis: Halten Sie die zu erwartenden Steuerzahlungen bereit.

Mit welchen Steuern haben Selbständige zu rechnen?

Einkommenssteuer

Sie richtet sich nach der Höhe des zu erwartenden Einkommens. Grundlage bildet die Selbsteinschätzung, die das Finanzamt bei Gründung abfordert. Die Einkommenssteuer ist eine linear-progressive Steuer. Die Steuerbelastung richtet sich nach der Einkommenshöhe. 2003 liegt der Eingangssteuersatz bei 17 %, der Höchststeuersatz bei 47 %.

Hinweis: Vorauszahlungen sind quartalsweise zu leisten.

Körperschaftsteuer

Sie ist die Steuer der Kapitalgesellschaften (GmbH, AG) und beträgt einheitlich 25 %. Sie wird auf nicht ausgeschüttete und ausgeschüttete Gewinne des Unternehmens erhoben. Die Anteilseigner müssen die an sie ausgeschütteten Gewinne zur Hälfte versteuern. Die andere Hälfte ist steuerfrei.

Hinweis: Zahlung ist ebenfalls quartalsweise zu leisten.

Gewerbsteuer

Besteuerungsgrundlage ist der Gewerbeertrag (Gewinn des Gewerbebetriebes). Das Finanzamt ermittelt den Steuermessbetrag und teilt Ihnen diesen mit. Dieser wird auch der zuständigen Stadt/Gemeinde zugeleitet. Diese berechnet die von Ihnen zu zahlende Gewerbsteuer, die dann direkt an die Stadt/Gemeinde zu zahlen ist. Der Gewerbesteuerfreibetrag beträgt 24.500 EUR.

Für freiberufliche Tätigkeiten besteht keine Gewerbesteuerpflicht.

Die Abgabefrist für die Gewerbesteuererklärung endet am **31. Mai des Folgejahres**.

Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer)

Sie muss auf alle Rechnungsbeträge aufgeschlagen werden. Sie beträgt derzeit 16%, für bestimmte Erzeugnisse des täglichen Bedarfs (z. B. für Lebensmittel, Blumen), für Dienstleistungen und Bücher jedoch nur 7%. Die Summe der Umsatzsteuern, die Sie an Ihre Kunden berechnet haben, muss regelmäßig an das Finanzamt abgeführt werden. Von dieser Summe können Sie die Umsatzsteuern (Vorsteuern), die Sie an Ihre Lieferanten gezahlt haben, abziehen.

Die Umsatzsteuervoranmeldung ist am Ende des Monats bis zum 10. des Folgemonats beim Finanzamt einzureichen.

Lohnsteuer

Diese müssen Sie als Arbeitgeber einbehalten und an das Finanzamt abführen, wenn Sie Mitarbeiter beschäftigen.

Hinweis: jeweils zum 10. des Folgemonats.

Jahressteuererklärungen

Sie sind einmal im Jahr für die Einkommens-, Körperschafts- und Gewerbesteuer abzugeben. Am Jahresende wird eine Umsatzsteuerjahreserklärung fällig. Die Formulare erhalten Sie in der Regel vom Finanzamt mit dem Hinweis der Abgabefrist, die Sie unbedingt einhalten sollten. Bei verspäteter Abgabe, die nicht beantragt und genehmigt wurde, können Säumniszuschläge erhoben werden.

Spezielle Steuervergünstigungen für Existenzgründer sind nicht bekannt.

15. Buchführung

Bevor Sie Ihre Selbständigkeit anmelden, sind schon eine Reihe Ausgaben angefallen. So haben Sie z.B. vorab Geschäftsräume angemietet, diese eingerichtet, ein Warenlager angelegt oder sich ein Fahrzeug angeschafft. Hierbei handelt es sich bereits um Betriebsausgaben, die steuerlich geltend gemacht werden können.

Hinweis: Alle Belege sammeln und darauf achten, dass die Mehrwertsteuer gesondert ausgewiesen ist, damit Sie diese als Vorsteuer vom Finanzamt zurückbekommen.

Bei der Buchführung wird zwischen der

- kleinbetrieblichen und der
- kaufmännischen Buchführung unterschieden.

Kleinbetriebliche Buchführung

Freiberufler und Gewerbetreibende, die als Minderkaufleute nicht im Handelsregister eingetragen sind, unterliegen nicht der kaufmännischen Buchführung.

Obwohl der Kleingewerbetreibende nicht den strengen Buchführungspflichten wie ein Kaufmann unterliegt, muss er trotzdem Ordnung in seine Ein- und Ausgaben bringen. Dazu zählt die chronologische und lückenlose Abheftung der Belege und eine Zusammenfassung in ein gesondertes Buch, aus dem am Jahresende die Gewinn- und Verlustrechnung erstellt wird.

Außerdem sollen ein Kassen-, ein Warenein- und ein Warenausgangsbuch geführt werden.

Die Buchführung muss so geordnet sein, dass ein außenstehender Dritter, z. B. ein Beamter des Finanzamtes, sich in angemessener Zeit einen Überblick verschaffen kann.

Wareneingangsbuch: Muss in jedem Gewerbebetrieb geführt werden.
Alle eingekauften Halb- und Fertigwaren, Roh- und Hilfsstoffe sind fortlaufend und vollständig zu verzeichnen.

Warenausgangsbuch: Muss der Unternehmer führen, der Waren an andere gewerbliche Unternehmen liefert (Großhandel).

Kassenbuch: Es bildet die Grundlage für jede Buchführung. Alle Einnahmen und Ausgaben sollen täglich vollständig eingetragen werden.

Kaufmännische Buchführung

Sie gilt für alle im Handelsregister eingetragenen Firmen, egal ob es sich um eine Einzelfirma, OHG, KG oder GmbH handelt oder nach Aufforderung durch das Finanzamt. Die Buchführung hat nach den Bestimmungen des Handelsgesetzbuches und der Abgabenordnung zu erfolgen. Auch hier gilt, dass sie so ausgeführt wird, dass ein Dritter sich in angemessener Zeit einen Überblick verschaffen kann.

Aufbewahrungsfristen

10 Jahre: Bilanzunterlagen, Jahresabschlüsse, Inventare, Sachkonten, Buchungsbelege

6 Jahre: Sonstige Unterlagen wie z. B. Handels- oder Geschäftsbriefe

16. Personalplanung

Als Selbständiger werden Sie bald merken, dass Sie allein nicht alle anfallenden Arbeiten erledigen können. In der Anfangsphase helfen in der Regel Familienmitglieder oder Bekannte, auch Aushilfen und Teilzeitkräfte sind anfangs beliebte Mitarbeiter. Aber auf Dauer ist das keine Alternative. Auch wenn Sie sehr engagiert sind, können Sie nicht mehrere Personen ersetzen. Sie können nur an einer Stelle sein. Wenn Sie unterwegs sind, ist keiner im Betrieb erreichbar. Viele Kunden kommen nur einmal. Treffen sie niemanden an, gehen sie zu einer anderen Firma.

Deshalb sollten Sie gründlich prüfen, wie viele Mitarbeiter mit welcher Qualifikation Sie benötigen. Unter bestimmten Voraussetzungen zahlt das Arbeitsamt bei der Einstellung von zuvor Arbeitslosen Zuschüsse zum Arbeitsentgelt.

Hinweis: Beim Arbeitsamt vor der Einstellung von Arbeitskräften wegen möglicher Förderungen nachfragen.

17. Preis und Konditionen

Die Preisgestaltung ist stark abhängig vom Angebot, der Nachfrage (also von den Kunden und der Konkurrenz) und den eigenen Kosten. Um die Kosten zu ermitteln, müssen Sie eine Kostenrechnung durchführen.

Neben dem Verkaufspreis sind Rabatte, Liefer- und Zahlungsbedingungen wichtig. Viele Lieferanten bieten z. B. bei kurzen Zahlungszielen Skonto (Nachlass) an, was unbedingt beachtet werden sollte. Auch die Abnahme von größeren Mengen kann zu einem günstigeren Preis erfolgen. Bei Selbstabholung wird in der Regel auch ein niedrigerer Preis verlangt als für anzuliefernde Ware.

Auch die Rabattgewährung spielt eine wichtige Rolle. Als Existenzgründer könnten Sie beispielsweise auf Einführungsrabatte hinweisen. Mengenrabatte können zu mehr Absatz führen, was eine Stückkostensenkung zur Folge hat.

18. Notwendige Behördenkontakte

Es besteht der Grundsatz der Gewerbefreiheit. Die Aufnahme eines Gewerbes ist jedem gestattet, der die vom Gesetzgeber geforderte Zuverlässigkeit als Gewerbetreibender erfüllt, oder wenn die Gewerbeordnung keine besonderen Anforderungen an die Existenzgründung stellt.

Die An-, Um- und Abmeldungen des Gewerbes erfolgen am Sitz des Unternehmens bei der zuständigen Stadt- bzw. Gemeindeverwaltung. Diese informiert alle zuständigen Behörden wie z. B. das Finanzamt, das Arbeitsamt, die entsprechenden Berufsgenossenschaften, die Kammern und Verbände über die Aufnahme der gewerblichen Tätigkeit.

Nicht beim Gewerbeamt angemeldet werden freie Berufe. Sie unterliegen nur der Anzeigepflicht beim zuständigen Finanzamt.

Als weitere Anlaufpunkte sind zu nennen:

die Handwerkskammer Potsdam bzw. die Kreishandwerkerschaften des Ost- oder des Westhavellandes

- wenn handwerkliche und handwerksähnliche Arbeiten geleistet werden sollen, weil die Eintragung in die Handwerksrolle bzw. in das Verzeichnis der handwerksähnlichen Betriebe Voraussetzung für eine gewerbliche Betätigung ist.

Hinweis: Aktuelle Informationen beachten, weil Veränderungen im Handwerksrecht vorgesehen sind.

die Industrie- und Handelskammer Potsdam, RegionalCenter Brandenburg/ Havelland

- beim Ausüben der Gewerbe in Industrie, Handel, Gastronomie, Verkehr, im Dienstleistungsbereich und im Gartenbau

das Veterinär- und Lebensmittelüberwachungsamt sowie das Gesundheitsamt des Landkreises

- bei gastronomischen Einrichtungen und beim Handel mit oder Verarbeitung von leicht verderblichen Waren

das Ordnungs- und Verkehrsamt des Landkreises

- bei Personenbeförderung und Gütertransport im Nahverkehr

das Umweltamt des Landkreises

- bei allen umweltrelevanten Gewerbebetrieben, wie z.B.
Abfallentsorgung, Autoverwertung.

**Allgemeine Informationen zum Gewerberecht können im Amt für
Wirtschaftsförderung des Landkreises eingeholt werden.**

19. Gründe, woran Existenzgründer scheitern

- zu geringe kaufmännische und unternehmerische Kenntnisse, zu hoher Verwaltungsaufwand,
- zu geringes Eigenkapital und Finanzierungsfehler,
- bei Betriebsübernahme zu hoher Übernahmepreis,
- Unterschätzung des Betriebsmittelbedarfs,
- Fehleinschätzung des Marktgeschehens und der Marktentwicklung,
- Finanzierung langfristiger Verbindlichkeiten mit kurzfristigen Krediten (Kontokorrent),
- veraltete Technik,
- Abhängigkeit von nur wenigen Großkunden oder Lieferanten,
- fehlender Überblick u. Organisationsfehler bei raschem Wachstum des Unternehmens,
- fehlende Sicherheiten bzw. Herausgabe letzter Kreditsicherheiten, die zur Finanzierung des Umsatzwachstums fehlen,
- Hausbank verweigert Anschlusskredite,
- Mangelnde Zahlungsmoral der Kunden führen zu außerplanmäßigen Außenständen,
- zu hohe Personalkosten oder ungeeignete Mitarbeiter,
- zu hohe private Geldentnahme des Unternehmers,
- Familienprobleme.

20. Gewerbeuntersagung

Das Gegenstück zur Gewerbefreiheit ist die Gewerbeuntersagung wegen erwiesener Unzuverlässigkeit. Der § 35 der Gewerbeordnung sieht vor, dass bei nachhaltiger finanzieller oder persönlicher Unzuverlässigkeit die Ausübung des Gewerbes ganz oder teilweise untersagt werden kann. Die Zuständigkeit obliegt den Ämtern und Städten. Sehr häufig geht die Gewerbeuntersagung von den Versicherungsträgern (wegen nicht gezahlter Beiträge) oder von den Finanzämtern aus, z. B. weil die Steuerklärungen über einen längeren Zeitraum nicht oder nicht rechtzeitig abgegeben wurden oder Zahlungsver säumnisse vorliegen.

Anschriftenverzeichnis

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit
Dienststz Berlin
Scharnhorststraße 34-37
11019 Berlin

Tel. 01888/615 0
Fax 01888/615 7010
www.bmwi.de

Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg
Heinrich-Mann-Allee 107
14473 Potsdam

Tel. 0331/866 0
Fax 0331/866 1533
www.wirtschaft.brandenburg.de

Landkreis Havelland
Amt für Wirtschaftsförderung
Platz der Freiheit 1
14712 Rathenow

Tel. 03385/551 1223
Fax 03385/551 1333
www.havelland.de

Technologie- und Gründerzentrum Havelland GmbH
Grünauer Fenn 42
14712 Rathenow

Tel. 03385/572 100
Fax 03385/572 101
www.tgz-havelland.de

BC Brandenburg Capital
Steinstraße 104-106
14480 Potsdam

Tel. 0331/660 1698
Fax 0331/660 1699
www.bc-capital.de

Bürgschaftsbank Brandenburg GmbH
Schwarzschildstraße 94
14480 Potsdam

Tel. 0331/64963 0
Fax 0331/64963 21
www.bb-brbg.de

InvestitionsBank des Landes Brandenburg (ILB)
Steinstraße 104-106
14480 Potsdam

Tel. 0331/660 0
Fax 0331/660 1234
www.ilb.de

KapitalBeteiligungsgesellschaft des Landes Brandenburg (KBB)
Steinstraße 104-106
14480 Potsdam

Tel. 0331/660 1698
Fax 0331/660 1699
www.bc-capital.de

Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)
Palmengartenstraße 5-9
60325 Frankfurt am Main

Tel. 069/7431 0
Fax 069/7431 2944
www.kfw.de

Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)
Charlottenstraße 33/33a
10117 Berlin

Tel. 030/20264 0
Fax 030/20264 5188
www.kfw.de

Deutsche Ausgleichsbank (DtA)
Ludwig-Erhard-Platz 1-3
53179 Bonn

Tel. 0228/831 2400
Fax 0228/831 2225
www.dta.de

Deutsche Ausgleichsbank (DtA)
Kronenstraße 1
10117 Berlin

Tel. 030/85085 0
Fax 030/85085 2400
www.dta.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg
Schwarzschildstraße 94
14480 Potsdam

Tel. 0331/64963 0
Fax 0331/64963 21
www.mbg-bb.de

Seed Capital Brandenburg GmbH/Technologiebeteiligungsfonds
Im Technologiepark 1
15236 Frankfurt/Oder

Tel. 0335/557 1690
Fax 0335/557 1699
www.scb-gmbh.de

Brandenburgische Architektenkammer
Kurfürstenstraße 52
14467 Potsdam

Tel. 0331/2 75910
Fax 0331/2 94011
www.ak-brandenburg.de

Brandenburgische Ingenieurkammer
Schlaatzweg 1
14482 Potsdam

Tel. 0331/74318 0
Fax 0331/74318 30
www.bbik.de

Deutscher Industrie- und Handelstag (DIHT)
Breite Straße 29
10178 Berlin

Tel. 030/20308 0
Fax 030/20308 1000
www.diht.de

Industrie- und Handelskammer Potsdam (IHK)
Breite Straße 2a-c
14467 Potsdam

Tel. 0331/2786 0
Fax 0331/2786 111
www.potsdam.ihk24.de

RegionalCenter Brandenburg a. d. H/ Havelland
Jacobstraße 7
14776 Brandenburg a. d. H.

Tel. 03381/5291 0
Fax 03381/5291 18
www.potsdam.ihk24.de

Handwerkskammer Potsdam
Charlottenstraße 34-36
14467 Potsdam

Tel. 0331/ 37030
Fax 0331/ 292377
www.hwk-potsdam.de

Kreishandwerkerschaft Westhavelland
Friedrich-Ebert-Ring 58
14712 Rathenow

Tel. 03385/ 496243
Fax 03385/ 512271

Kreishandwerkerschaft Osthavelland
Waldemarstraße 15a
14641 Nauen

Tel. 03321/442711 13
Fax 03321/442711 15
www.handwerkimhavelland.de

IHK- Gesellschaft zur Förderung der Außenwirtschaft
und der Unternehmensführung mbH
Breite Straße 29
10178 Berlin

Tel. 030/20308 2351
Fax 030/20308 2366
www.ihk-gmbh.de

Wirtschaftsprüferkammer
Rauchstraße 26
10787 Berlin

Tel. 030/726161 0
Fax 030/726161 212
www.wpk.de

Landesbetrieb für Datenverarbeitung und Statistik Brandenburg
Dortustraße 46
14467 Potsdam

Tel. 0331/39 444
Fax 0331/39 418
www.lds-bb.de

Landesagentur für Struktur und Arbeit GmbH (LASA)
Wetzlarer Straße 54
14482 Potsdam

Tel. 0331/6002 200
Fax 0331/6002 400
www.lasa-brandenburg.de

Informations- und Beratungsstelle für berufliche Weiterbildung
Berliner Straße 80
14712 Rathenow

Tel. 03385/503092
Fax 03385/503326
www.lasa-brandenburg.de

ZukunftsAgentur Brandenburg (ZAB)
Steinstraße 104-106
14480 Potsdam

Tel. 0331/660 3000
Fax 0331/660 3840
www.zab-brandenburg.de

ZukunftsAgentur Brandenburg (ZAB)
Fehrbelliner Straße 2
16816 Neuruppin

Tel. 03391/4516 25
Fax 03391/4516 31
www.zab-brandenburg.de

Hotel- und Gaststättenverband Brandenburg e.V.
Zum Jagenstein 3
14478 Potsdam

Tel. 0331/8623 68
Fax 0331/8623 81
www.hoga-brandenburg.de

Tourismusverband Land Brandenburg
Am Neuen Markt 1
14467 Potsdam

Tel. 0331/27528 0
Fax 0331/27528 10

Tourismusverband Havelland e.V.
Berliner Straße 30
14712 Rathenow

Tel. 03385/551 3670
Fax 03385/551 3000
www.havelland-tourismus.de

TLG Immobilien GmbH
Charlottenstraße 40
14467 Potsdam

Tel. 0331/2371 0
Fax 0331/2371 300
www.tlg.de

Einzelhandelsverband Land Brandenburg e.V.
Schlaatzweg 1
14473 Potsdam

Tel. 0331/2 92869
Fax 0331/2 708528
www.ehv-brandenburg.de

RKW Brandenburg GmbH – Rationalisierungs- und
Innovationszentrum
Zeppelinstraße 136 (Persiusspeicher)
14471 Potsdam

Tel. 0331/9 67450
Fax 0331/9 00280
www.rkw-brandenburg.de

Ausstellungs- und Messeausschuss der Deutschen
Wirtschaft e.V. (AUMA)
Littenstraße 9
10179 Berlin

Tel. 030/24000 0
Fax 030/24000 263
www.auma.de

Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai)
Agrippastraße 87-93
50676 Köln

Tel. 0221/2057 0
Fax 0221/2057 212
www.bfai.de

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)
Frankfurter Straße 29-35
65760 Eschborn

Tel. 06196/908 712
Fax 06196/908 859
www.bafa.de

HERMES Kreditversicherungs AG
Jägerstraße 71
10117 Berlin

Tel. 030/202843 00
Fax 030/202843 01
www.hermes-kredit.com

Kooperationsbüro der Deutschen Wirtschaft
Breite Straße 29
10178 Berlin

Tel. 030/2028 2452
Fax 030/2028 2452
www.ost-ausschuss.de

NORDICenter
Altruppiner Allee 40
16816 Neuruppin

Tel. 03391/446 351
Fax 03391/446 449
www.nordicenter.com

Auftragsberatungsstelle Brandenburg e.V.
Burgstraße 10
03046 Cottbus

Tel. 0355/3813 20
Fax 0355/3813 221
www.abst-brandenburg.de

Bundesanstalt für Arbeit (Arbeitsamt Neuruppin)
Trenckmann Straße 15
16816 Neuruppin

Tel. 03391/69 0
Fax 03391/69 4005
www.arbeitsamt.de

Bundesanstalt für Arbeit (Arbeitsamt Nauen)
Am Lindenplatz 4
14641 Nauen

Tel. 03321/418 0
Fax 03321/418 150
www.arbeitsamt.de

Bundesanstalt für Arbeit (Arbeitsamt Rathenow)
Puschkinstraße 6
14712 Rathenow

Tel. 03385/587 0
Fax 03385/587 175
www.arbeitsamt.de

Amt für Arbeitsschutz und Sicherheit
Fehrbelliner Straße 4b
16816 Neuruppin

Tel. 03391/838 401

Amt für Immissionsschutz Brandenburg
Magdeburger Straße 46
14770 Brandenburg

Tel. 03381/397340

Bundesversicherungsanstalt für Angestellte
Auskunfts- und Beratungsstelle
Berliner Straße 74
14712 Rathenow

Tel. 03385/53490

Finanzamt Nauen
Ketziner Straße 3
14641 Nauen

Tel. 03321/412 0
Fax 03321/412 888

Bundesverband der freien Berufe
Reinhardtstraße 34
10117 Berlin

Tel. 030/284444 0
Fax 030/284444 40
www.freie-berufe.de

Landesverband der freien Berufe e.V.
Helene-Lange-Straße 4
14469 Potsdam

Tel. 0331/2977 413
Fax 0331/2977 171

DFV - Deutscher Franchise - Verband e.V.
Luisenstraße 41
10178 Berlin

Tel. 030/278902 0
Fax 030/278902 15
www.dfv-franchise.de

Senior- Experten -Service (SES) Außenstelle
Berlin- Brandenburg « Haus der deutschen Wirtschaft »
Breite Straße 29
10178 Berlin

Tel. 030/20308 4500
Fax 030/20308 4502
www.ses-bonn.de

Amtsverwaltung des Landkreises Havelland

Stadt Rathenow
Berliner Straße 15
14712 Rathenow

Tel. 03385/596 0
Fax 03385/596 120
www.rathenow.de

Stadt Nauen
Rathausplatz 1
14641 Nauen

Tel. 03321/408 0
Fax 03321/408 216
www.nauen.de

Amtsverwaltung Premnitz
Liebigstraße 42
14727 Premnitz

Tel. 03386/259 0
Fax 03386/259 111
www.premnitz.de

Stadt Falkensee
Falkenhagener Straße 43-47
14612 Falkensee

Tel. 03322/281 0
Fax 03322/281 101
www.falkensee.de

Amtsverwaltung Rhinow
Lilienthalstraße 3
14728 Rhinow

Tel. 033875/366 0
Fax 033875/366 66
www.rhinow.de

Gemeinde Dallgow-Döberitz
Wilmstraße 41
14624 Dallgow-Döberitz

Tel. 03322/ 29840
Fax 03322/ 3682
www.dallgow.de

Amtsverwaltung Milow
Friedensstraße 86
14715 Milow

Tel. 03386/2709 0
Fax 03386/2709 30
www.milow.de

Amtsverwaltung Brieselang
Am Markt 3
14656 Brieselang

Tel. 033232/381 40
Fax 033232/381 60
www.brieselang-kurier.de

Amtsverwaltung Nennhausen
Fouque Platz 3
14715 Nennhausen

Tel. 033878/649 0
Fax 033878/649 28
www.amt-nennhausen.de

Amtsverwaltung Nauen Land
Dammstraße 34
14641 Nauen

Tel. 03321/4467 0
Fax 03321/4467 99

Amtsverwaltung Schönwalde/Glien
Sebastian-Bach-Straße 10
14621 Schönwalde

Tel. 03322/2484 0
Fax 03322/2484 40
www.schoenwalde-glien.de

Gemeinde Wustermark
Hoppenrader Allee 1
14641 Wustermark

Tel. 033234/73 232
Fax 033234/73 250
www.wustermark.de

Amtsverwaltung Friesack
Marktstraße 22
14662 Friesack

Tel. 033235/ 420
Fax 033235/ 1436
www.friesack.de

Amtsverwaltung Ketzin
Am Mühlenweg 2
14669 Ketzin

Tel. 033233/719 0
Fax 033233/719 99
www.ketzin.de

Literatur : Der Finanzierungs-Berater, Verlag Norman Rentrop.
Tipps zur Unternehmensführung, Deutscher Industrie- und Handelstag,
Soziale Absicherung für Existenzgründer, IHK Potsdam
BMW i - Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit, Wirtschaftliche
Förderung
Bundesanstalt für Arbeit, Informationen für Existenzgründer/innen
Bundesanstalt für Arbeit Arbeitsmarkt – Informationen für qualifizierte Fach-
und Führungskräfte
Selbständig ist die Frau, Tipps für Gründerinnen mit Familie, MASGF/LASA
Gründerbeispiel BMW i, Broschürenreihe „Gründerzeiten“
Ministerium der Finanzen des Landes Brandenburg „Ich mache mich selbständig“
BMW i Workshop Paket „Existenzgründer“
Existenzgründungsbroschüre IHK Land Brandenburg
<http://www.agil-brandenburg.de>
verschiedene Rechtsformen J.leuchtenberg@dortmund.ihk.de

Bestandteile eines Unternehmenskonzeptes

**Unternehmenskonzept für
das Gründungsvorhaben:**

Erstellt von:

Name:

Anschrift:

Beschreibung des Vorhabens mit folgenden Punkten:

- Gründungskonzeption
- Persönliche Voraussetzungen
- Investitionsplan
- Gewerbestandort
- Marktnachfrage / Marktchancen
- Wettbewerb
- eigene Kapazitäten
- Absatzstrategie

Darstellung in Zahlen:

- Investitionsplan
- Warenerstausstattung
- Kosten- und Erlösplan
- Finanzierungsplan
- Liquiditätsplan

Anlagen:

- Lebenslauf des Gründers
- Qualifikationsnachweise
- Gesellschaftervertrag (bei GmbH)
- Eigentumsnachweis

Kapitalbedarfsplan

1. Investitionskosten

GrundstückEUR
GebäudeEUR
UmbaumaßnahmenEUR
Maschinen, GeräteEUR
Geschäfts - bzw. Ladeneinrichtung	EUR
FahrzeugeEUR
Reserve für Folgeinvestitionen und UnvorhergesehenesEUR
GesamtEUR
	=====

2. Sonstiger Betriebsmittelbedarf

Roh-, Hilfs-, und BetriebsstoffeEUR
unfertige Erzeugnisse bzw. LeistungenEUR
fertige Erzeugnisse und WarenEUR
Forderungen/AußenständeEUR
Reserve für besondere Belastungen in der AnlaufphaseEUR
GesamtEUR
	=====

3. Gründungskosten

BeratungenEUR
Anmeldungen/GenehmigungenEUR
Eintrag ins HandelsregisterEUR
NotarEUR
GesamtEUR
	=====

4. Kapitaldienst

Zins- u. TilgungskostenEUR
-------------------------	----------

5. Privatentnahmen

EUR
--	----------

Gesamter KapitalbedarfEUR

Gewinnplan oder Rentabilitätsvorschau

	Beispiel	%	Ihre Zahlen
Erwarteter Umsatz	475.000	100	
- Wareneinsatz	250.000	53	
= Rohgewinn I	225.000	47	
Personalkosten			
- Löhne / Gehälter			
- Weihnachtsgeld			
- Urlaubsgeld			
- Vermögenswirksame Leistungen	90.000	19	
= Rohgewinn II	135.000	28	
Sachgemeinkosten			
- Miete, Pacht, Heizung			
- Gas, Wasser, Strom			
- Versicherungen, Steuer, Beiträge			
- Fahrzeugkosten			
- Werbung, Reisekosten, Repräsentation			
- Instandhaltung Maschinen, Geräte			
- Bürobedarf, Telefon			
- Steuerberater, Buchführung	45.000	9	
- Zinsen	7.000	2	
- Abschreibungen (Wertminderung Ihrer Investitionen)	15.000	3	
= Jahresüberschuss	68.000	14	

Private Ausgaben

Ermitteln Sie zuerst, wie viel Sie im Jahr verdienen müssen, um zumindest Ihre privaten Kosten (und die Ihrer Familie) zu decken.

Ausgabenart	Beispiel	Ihre Zahlen
Steuern auf das Einkommen	7.000	
Krankenversicherung	6.000	
Rentenversicherung	8.000	
Lebensversicherung	6.000	
Private Miete	9.000	
Lebensunterhalt	24.000	
= benötigte private Einnahmen (notwendiger Mindestverdienst)	60.000	
+ sonstige private Ausgaben	8.000	
= Summe aller privaten Kosten, die mindestens erwirtschaftet werden sollte	68.000	

Liquidität

	1. Monat		2. Monat		3. Monat	
	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist
A: Liquide Mittel						
Kassenbestand						
Bank- und Postcheckguthaben						
Summe						
B: Einnahmen						
Umsatzerlöse						
Darlehen						
Privateinzahlungen						
Sonstige Einnahmen						
Summe						
Verfügbare Mittel (A+B)						
C: Ausgaben						
Gehälter / Löhne						
Sozialabgaben						
Waren						
Mieten						
Verwaltung						
Vertrieb						
Steuern						
Versicherungen						
Zinsen						
Tilgung						
Sonstige Ausgaben						
Zwischensumme						
Investitionen						
Privatentnahmen						
Gesamtausgaben						
(+) Überdeckung						
(-) Unterdeckung						
Ausgleich durch Kontokorrentkredit						
Liquidität						

Für die folgenden Monate ist die Liste entsprechend zu erweitern.