



Gründertipps - Hilfestellung und Gedanken für angehende Unternehmer

Der Wunsch, sein eigener Chef zu sein und ein Unternehmen zu gründen, ist schnell geäußert. Das Ziel ist, mit der eigenen Idee Geld zu verdienen und langfristig am Markt zu überleben. Jedoch scheitern zu wenig durchdachte Konzepte nicht selten in den ersten Jahren nach der Gründung. Hinter einem Start-Up steckt neben Durchhaltevermögen und persönlicher Eignung eine Menge Planung, um es schließlich zum Erfolg führen zu können. Wir zeigen wichtige Schritte und Überlegungen auf, die bei der Unternehmensgründung keinesfalls übergangen werden sollten.

Die Rolle des Unternehmers

Die Selbstständigkeit unterscheidet sich stark von einem Angestelltenverhältnis, in dem Arbeitszeiten und Aufgaben meist klar geregelt sind. Ein Unternehmer hält hingegen alle Fäden in der Hand und muss Planung, Termine, Aufträge und Kommunikation mit Kunden und Mitarbeitern zur gleichen Zeit managen. Ein hohes Maß an Selbstdisziplin und Stressresistenz sind also Voraussetzungen.

Essenziell für ein erfolgreiches Unternehmen ist die Aufgabenverteilung. Der Unternehmer sollte wissen, wann und welche Aufgaben er lieber aus der Hand gibt, um eine möglichst effektive Zeitplanung zu haben, denn gerade in der Anfangsphase der Gründung ist Zeit ein knappes Gut.

Eine weitere wichtige Eigenschaft für Unternehmensgründer ist die Leidenschaft und Überzeugung für das eigene Projekt einzustehen. Nur so können Kunden und mögliche Geldgeber überzeugt werden und Vertrauen entwickeln.

Online-Tests zum Thema „Bin ich ein Unternehmer?“ zeigen beispielsweise, ob man die richtige Einstellung zur Führung eines Unternehmens mitbringt:

http://www.existenzgruender.de/static/etraining/existenzgruendung/existenz/kapitel_2.html#kapitel-02-01
<http://www.wie-werde-ich-unternehmer.de/u-test.htm>

Die Geschäftsidee

Eine gute Geschäftsidee bildet den Kern einer Unternehmensgründung. Ob ganz neue Idee, auf ein erfolgreiches Konzept aufspringen oder eine Nische nutzen, am Anfang sollte die Idee vor allem eines sein: für die Zielgruppe verständlich. Um das neue Produkt oder die Leistung am Markt zu Akzeptanz zu führen, muss das Konzept vor allem auch realistisch sein. Kunden sollten überzeugt sein, dass sie mit dem Erwerb genau die richtige Wahl getroffen haben. Zudem sollte die Idee flexibel gehalten werden. Bei der Umsetzung der Theorie in die Praxis ist es nicht zu vermeiden, dass nicht alles funktioniert wie geplant. Kleine Änderungen und Erweiterungen sind oft nötig und sollten nicht gescheut werden. Außerdem liefern erste Kunden und Bekannte wichtiges Feedback, das auf jeden Fall ernst genommen werden sollte.

Bei der Formulierung der Geschäftsidee sollte klar

sein, dass oftmals eine Flut an Formalitäten auf den Gründer wartet. Für einige Unternehmenskonzepte sind fachliche Qualifikationen, beispielsweise Meisterpflichten im Handwerk, sowie Genehmigungen oder Erlaubnisse nötig. Erlaubnispflichtige Gewerbe, wie zum Beispiel Spielhallen, finden sich unter § 29ff in der Gewerbeordnung. Genehmigungspflichtige Unternehmen bedürfen hingegen einer Genehmigung, so zum Beispiel bei der Arzneimittelherstellung.

Genehmigungspflichten sowie Ansprechpartner für das jeweilige Bundesland finden sich auf den folgenden Seiten.

Übersicht der genehmigungspflichtigen Gewerbe:

<https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendungen/recht-und-steuern/genehmigungen/>

Ansprechpartner für gewebespezifische Genehmigungen nach Bundesland:

<https://www.fuer-gruender.de/wissen/unternehmensgruenden/genehmigungen/einzelanforderungen/>

Ebenfalls zu beachten sind bereits existierende Schutzrechte auf Geschäftsmodelle oder Produktideen. Das ist ebenfalls wichtig, wenn die eigene Idee patentiert werden soll.

Datenbank des Deutschen Patentamts:

<https://depatisnet.dpma.de/DepatisNet/depatisnet?window=1&space=menu&content=index&action=index>

Europäisches Patentamt: <http://worldwide.espacenet.com/>

Patente weltweit:

<http://www.wipo.int/reference/en/>

Der Businessplan

Unternehmensgründungen ohne Businessplan sind heutzutage kaum noch möglich. Dabei sollte man einen solchen Plan nicht als lästige Voraussetzung für eine Gründung oder ausschließlich für die Begeisterung potenzieller Geldgeber sehen, sondern als Gelegenheit, das eigene Konzept noch einmal niedergeschrieben und genau aufgeschlüsselt zu sehen. Viele Unternehmer merken an dieser Stelle, dass die Planung noch Lücken aufweist oder doch nicht ganz so gut durchdacht war wie angenommen. Ein ordentlicher Businessplan zeichnet jedoch einen Zukunftsweg für das eigene Unternehmen auf.

Im Internet gibt es zahlreiche Vorlagen und Tools, die bei der Erstellung des Businessplans hilfreich sind, beispielsweise den Muster-Businessplan und eine Vorlage von der IHK.

Muster-Businessplan:

http://www.ihk-siegen.de/blob/siikh24/existenzgruendung/downloads/2394362/3543b-b7d5413412797ddd574ee4a43f2/Praxisbeispiel_eines_Unternehmenskonzepts--I--data.pdf

Businessplan-Vorlage (Word): http://www.muenchen.ihk.de/internet/mike/ihk_geschaeftsfelder/starthilfe/Anhaenge/BPIHK.pdf

Businessplan-Vorlage mit Berechnungstabellen (Excel): <https://www.muenchen.ihk.de/de/starthilfe/Anhaenge/Businessplan-Excel.xls>



Für den Businessplan sollten folgende Tipps beachtet werden:

- ✓ Treffen konkreter und realistischer Aussagen, mit Fakten unterlegt
- ✓ Einbezug von Belegen und Statistiken, zum Beispiel von ähnlichen Produkten auf dem Markt
- ✓ Auseinandersetzung mit möglichen Problemen und Hindernissen
- ✓ Nutzung verständlicher, neutraler Formulierungen

Der Businessplan sollte folgende Punkte beinhalten und erläutern:

- ✓ Die Idee und ihre Gründer
- ✓ Marketingplan mit Ausgaben für Werbemaßnahmen
- ✓ Personalplan, sofern Mitarbeiter geplant sind
- ✓ Marktanalyse für bestehende Konkurrenzprodukte bzw. Marktoffenheit für das neue Produkt
- ✓ Recht und Steuern
- ✓ Finanzplan: Aufschlüsselung des Eigenkapitals sowie des Kapitalbedarfs aktuell und für die Zukunft

Startkapital und Förderung

Das benötigte Startkapital für das Unternehmen sollte im Businessplan auf jeden Fall berücksichtigt werden, da potenzielle Kreditgeber und Banken mit diesem überzeugt werden sollen. Dafür muss das benötigte Kapital genau kalkuliert und es müssen eventuell auch ungeplante Ausgaben einberechnet werden. Die Hauptpunkte für den Kapitalbedarf bilden die Anmietung und Einrichtung von Geschäftsräumen, Betriebsmittel, Marketingkosten sowie Mitarbeiterkosten. Außerdem schlagen die Gewerbeanmeldung sowie die Gründung an sich teilweise mit hohen Kosten zu Buche, die nicht zu unterschätzen sind.

Als Faustregel gilt es außerdem, etwa 15 % Eigenkapital einzusetzen, um öffentliche Fördergelder zu beantragen.

Die KfW ist die größte Förderbank in Deutschland und bietet für Gründer zahlreiche Zuschüsse und Fördermaßnahmen, um in den Unternehmeralltag starten zu können. Bis zu 25 Millionen Euro können Startups im Laufe der ersten 5 Jahre beantragen. Das Angebot der KfW und genauere Informationen finden sich unter: [https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen/Gr%C3%BCnden-Erweitern/F%C3%B6rderprodukte/F%C3%B6rderprodukte-\(S3\).html](https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen/Gr%C3%BCnden-Erweitern/F%C3%B6rderprodukte/F%C3%B6rderprodukte-(S3).html)

Die GENRE-Bank ist für Kreditvergaben zuständig, die ohne Hausbank ablaufen und kann von Jungunternehmern und Existenzgründern in einer Höhe bis zu 100.000 Euro

beansprucht werden. Das besondere hierbei ist, dass die Beurteilung und Rückmeldung bereits innerhalb von 24 Stunden geschieht.

Das EXIST Gründerstipendium für Studenten, Absolventen und wissenschaftliche Mitarbeiter ist wiederum ein monatlicher Zuschuss, der eine Unterstützung bei der Erstellung des Businessplans darstellen soll und besonders innovative Hightech-Gründungen fördert. Eine Summe von 1.000 bis 3.000 Euro kann monatlich gezahlt werden. Coachings werden bis 5.000 Euro, Sachkosten sogar bis zu 30.000 Euro übernommen. Die meisten Bundesländer haben eigene Stipendien und Förderprogramme. Weitere Beispiele sind das Seed-Stipendium für Gründer im Technologiebereich aus Sachsen oder das Karl-Steinbruch-Stipendium für IT-Gründungen in Baden-Württemberg. Weitere Fördermöglichkeiten gibt es zum Beispiel in Form von Inkubatoren, Acceleratoren, Business Angels oder Venture Capital, die Gründer in der Anfangs- bzw. Wachstumsphase unterstützen können.

Einige Inkubatoren in Deutschland sind:

<https://www.project-a.com/de>, <http://www.youisnow.com/>,
<http://crossventures.de/>, <http://hanseventures.com/>

Verband der Business Angels mit Mitgliederaufstellung:

<http://www.business-angels.de/>



Eine neue, jedoch sehr erfolgreiche Methode der Kapitalbeschaffung ist das Crowdfunding. Dabei können private Kreditgeber für eine Geschäftsidee kleinere Beträge zahlen. Durch die Vielzahl der Nutzer kommt das gewünschte Startkapital zusammen.

Die größten Crowdfunding-Plattformen in Deutschland sind:

<https://www.startnext.com/> und <http://www.visionbakery.com>,

jedoch gibt es auch zahlreiche spezialisierte Plattformen, zum Beispiel für Bücher oder Spiele.

Auch Online-Kredit-Portale, die Geld verleihen, wie <https://www.auxmoney.com/> oder <https://www.smava.de/>, stellen eine alternative Finanzierungsform dar.

Für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit bietet die Agentur für Arbeit ein eigenes Förderprogramm, das Empfänger von Arbeitslosengeld I mit einem Zuschuss von 300 Euro pro Monat unterstützt. Auch Investitionszahlungen bis zu 5.000 Euro sind möglich.

Mehr Informationen gibt es unter:

<https://www.arbeitsagentur.de/web/content/DE/BuergerinnenUndBuerger/ArbeitundBeruf/Existenzgruendung/FinanzielleHilfen/index.htm>

Die richtige Rechtsform

Mit der Rechtsform des Unternehmens bestimmen sich nicht nur die Haftbarkeit, sondern auch Chancen für Kapitalbeschaffung und die rechtliche Handhabung. Die jeweilige Form sollte in jedem Fall mit Bedacht gewählt werden. Im Zweifelsfall helfen Anwälte, Steuerberater und Gründerberatungen, die passende Rechtsform für die persönlichen Ansprüche zu finden.

Generell sind die Anzahl der Gründer, Gründungskosten, Formvorschriften, Haftungsart, Finanzierungsart, gewünschter Gestaltungsspielraum sowie Regelungen für Buchführung und Besteuerung für die Entscheidung grundlegend.

Eine Übersicht der Rechtsformen sowie Gründungskosten und Formvorschriften gibt es unter:

http://www.hannover.ihk.de/fileadmin/data/Dokumente/Themen/Recht/Merkblatt_Rechtsformen_als_Tabelle.pdf

Für einzelne Personen, die die Firma allein auf den eigenen Namen gründen, empfiehlt sich die Rechtsform des Einzelunternehmens. Vorteile sind die unkomplizierte und formlose Gründung und dass kein Mindestkapital benötigt wird. Allerdings ist der Unternehmer dieser Rechtsform vollständig haftbar und die Finanzierungsmöglichkeiten sind eingeschränkt.

Mehr als zwei Personen können hingegen eine Personengesellschaft wie die OHG, GbR oder KG gründen. Auch hier ist kein Mindestkapital nötig, der Gesellschaftsvertrag kann formfrei gehalten werden und es besteht keine Pflicht zur Offenlegung. Jedoch haften die Gründer einer Personengesellschaft auch mit ihrem privaten Vermögen.

GmbH, UG und AG stellen hingegen Kapitalgesellschaften dar und können nur mit einem gewissen Mindestkapital gegründet werden. Dafür können die Gesellschafter nur in der Höhe ihrer Einlage haftbar gemacht werden. Für eine Existenzgründung in großem Stil mit schnellem Wachstum ist eine AG am besten geeignet, die sich allerdings erst ab 50.000 Euro Startkapital gründen lässt. Jedoch ist die Beschaffung von Kapital in einer AG dank Aktienvergabe einfach.

Mit einer GmbH und 25.000 Euro Startkapital treffen sowohl kleine wie auch mittlere Unternehmen eine gute Wahl. Eine günstige Alternative ist die UG. Schon ab einem Euro kann die sogenannte Mini-GmbH gegründet werden. Allerdings stehen die Chancen für Kredite bei dieser Variantenschlechter.

Einen Online-Gründungsassistenten und eine Hilfe zur Rechtsformwahl stellt folgendes Portal zur Verfügung:
<https://go-ahead.de/Online-gruenden/Rechtsformwahl>

Personal und Standort

Bei der Organisationsplanung des eigenen Unternehmens ist die Frage nach dem Personalbedarf unumgänglich. Im Wesentlichen ist die Entscheidung davon abhängig, welche Aufgaben anstehen und ob eventuell einige von ihnen an externe Dienstleister ausgelagert werden können. In jedem Fall ist das richtige Personal maßgeblich am Erfolg des Unternehmens beteiligt und sollte dementsprechend sorgfältig ausgewählt werden. Auf der anderen Seite ist es schwierig, passend geschultes Personal zu finden, welches das mögliche Risiko bei einer Existenzgründung in Kauf nimmt. Für die Anfangsphase wird daher oftmals auf Mitarbeiter aus dem Familien- oder Freundeskreis zurückgegriffen, die möglicherweise nicht die geeigneten Qualifikationen mitbringen.

Ebenso entscheidend für die positive Entwicklung eines Unternehmens ist der Standort. Ob Ladengeschäft, Lager oder Büroräume, ohne passende Räumlichkeiten kommt ein Unternehmen selten aus. Je nach Nutzungsart müssen dabei verschiedene Aspekte bedacht werden, beispielsweise Mietkosten, Baugenehmigungen, Kundennähe, Verkehrsanbindung, Konkurrenzsituation und Zugänglichkeit für Lieferanten.

Datenbanken zur Standortsuche nach Bundesländern:

<https://www.fuer-gruender.de/beratung/links-und-adressen/gruenderzentren/datenbanken/>

Sollten die Kosten für Miete und Einrichtung unerschwinglich sein oder gibt es keine Möglichkeit für ein häusliches Arbeitszimmer, bieten sich andere geeignete Räumlichkeiten zur Nutzung an. Abhilfe schaffen beispielsweise sogenannte Coworking-Spaces. Die in Gemeinschaftsbüros angesiedelten Arbeitsplätze und deren technische Ausstattung können pauschal je nach Angebot für Tage, Wochen oder Monate gemietet werden. Dabei sollen möglichst viele Menschen mit unterschiedlichen Berufen in den Coworking-Spaces arbeiten um Kreativität und Austausch untereinander zu fördern. Coworking-Spaces können bereits für etwa 250 Euro pro Monat und Arbeitsplatz gemietet werden und stellen damit eine günstige Alternative zur Miete und Einrichtung unternehmenseigener Büroräume dar.

Coworking-Angebote für Deutschland:

<https://www.coworking.de/>

Eine weitere Alternative sind Gründerzentren. Existenzgründer mit vorrangig technologieorientierten Geschäftsideen haben die Möglichkeit, in einem Gründerzentrum günstig Büros, Labore oder Werkstätten zu mieten.

Eine deutschlandweite Auflistung der Gründerzentren findet sich unter: http://www.innovationszentren.de/index.php?article_id=16

Nützliche Seiten für Gründer gibt es außerdem unter:

http://www.innovationszentren.de/index.php?article_id=40

Quellen:

http://www.bavariastartup.de/startup/2353_1.html
<http://www.akademie.de/wissen/top10-gruender-tipps>
<http://t3n.de/news/startup-finanzierung-10-grundertipps-erste-kapital-339870/>
<http://www.finanzen.net/nachricht/private-finanzen/Euro-am-Sonntag-Gruender-Tipps-Mit-dem-Fiskus-ist-nicht-zu-spassen-4699310>
http://www.focus.de/finanzen/news/unternehmen/tipps-zum-firmen-start-was-unternehmensgruender-wissen-muessen_aid_796190.html
http://www.business-on.de/10-tipps-erfolgreiches-start-up-10-tipps-fuer-unternehmensgruender-_id44125_seite4.html
<https://www.fuer-gruender.de/wissen/unternehmen-gruenden/>
<http://www.existenzgruender-jungunternehmer.de/p/blog/blog-post/2013/07/04/10-tipps-fuer-existenzgruender.html>
<https://www.lecturio.de/magazin/praxistipps-fuer-die-erfolgreiche-unternehmensgruendung/>
<http://www.business-on.de/rechtsformen.html>
https://www.fuer-gruender.de/fileadmin/mediapool/Tools/Leitfaden_Existenzgr%C3%BCndung_F%C3%BCr-Gr%C3%BCnder.de.pdf

Weitere Infos unter: <http://www.textil-one.de/ratgeber/gruendertipps.html>